

durchstarten



Existenz- gründung

GESCHÄFTSIDEE

Am Anfang nur so eine Idee

KONZEPT

Gut vorbereitet mit
dem Businessplan

GRÜNDUNG

Die Chance genutzt!
Erfolgreich in die
Selbstständigkeit starten



**Bundesagentur
für Arbeit**



EXISTENZGRÜNDUNG

Sie tragen sich mit dem Gedanken, sich selbstständig zu machen? Vielleicht haben Sie sogar schon eine tolle Geschäftsidee und fragen sich, wie Sie am besten vorgehen. Damit Ihr Vorhaben gelingt, begleiten wir Sie durch alle Phasen der Gründung. In diesem Magazin finden Sie zahlreiche Informationen, Adressen, Checklisten und Praxistipps. Mit dem großen Projektplan zum Herausnehmen in der Heftmitte können Sie prüfen, was Sie noch brauchen. So kommen Sie dem Traum von der beruflichen Selbstständigkeit Schritt für Schritt näher.

Fotos: Julien Fertl, Philipp Guelland, Thorsten Helmerichs, Axel Jusselt



IMPRESSUM

Herausgeber

Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg

Verlag

Meramo Verlag GmbH,
Gutenstetter Straße 8d, 90449 Nürnberg
Tel. 0911 937739-0
Fax 0911 937739-99
E-Mail: redaktion@meramo.de
Geschäftsführer: Andreas Bund
Prokuristin: Kristina Ansorge
www.meramo.de

Redaktion Berufsfeldinformationen

Verantwortliche Redakteurin: Justina Mehringer
Redaktion: Edith Backer, Daniel Kastner, Jeremias König
Lektorat: Edith Backer
Art Direktion: Viviane Schadde
Layout: Christine Biedermann, Julia Bittruf,
Claudia Costanza, Stefanie Feder, René Weinberg,
Petra Welk, Felicia Winterstein
Titelfoto: Philipp Guelland
Wir fotografierten bei ‚Adele Bergzauber‘ in Waltenhofen
und bedanken uns für die freundliche Unterstützung.

Autoren

Juliane Käßler, Bernd Klement, Christine Lendt,
Katharina Vähning

Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn

Redaktionsschluss

August 2018

Haftungsausschluss

Für die Richtigkeit der Eintragungen kann – auch wegen der schnellen Entwicklung in Gesellschaft, Wirtschaft und Technik und der großen regionalen Unterschiede – keine Haftung übernommen werden. Bitte informieren Sie sich bei Ihrer Agentur für Arbeit, ob in der Zwischenzeit in einzelnen Punkten Änderungen eingetreten sind.

Copyright

Alle Rechte vorbehalten. Der Nachdruck, auch auszugsweise, sowie jede Nutzung der Inhalte bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages. In jedem Fall ist eine genaue Quellenangabe erforderlich. Bilder dürfen grundsätzlich nicht genutzt werden. Mit Namen gekennzeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion und des Herausgebers wieder.



4

INHALT

Motivation

Ein guter Zeitpunkt zum Gründen ...	4
Erfolgreich gegründet	10

Entscheidung

Am Anfang war die Idee	14
Zum Gründen geboren?	17
Tipps von Fachleuten	20

Planung

Guter Rat muss nicht teuer sein ...	22
Ein Plan von A bis Z	26
Die Finanzen klären	35

Umsetzung

Angemeldet? Genehmigt? Versichert?	40
Meine Kundschaft im Blick – das Marketing	44

Nach der Gründung

Zuversichtlich in die Zukunft	50
Sie haben es geschafft!	52
Mit Unterstützung durch die ersten Jahre	54

Glossar

Auf den Punkt gebracht	56
------------------------------	----

Service

Hier finden Sie Infos	58
-----------------------------	----



10



26



40



44

EIN GUTER ZEITPUNKT ZUM GRÜNDEN

Millionen sehen zu, wenn Nachwuchsgründerinnen und -gründer im Fernsehen ihre Geschäftsideen präsentieren und um Investoren werben. Viele Menschen spielen mit dem Gedanken, ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Wer es richtig macht, kann dabei viel gewinnen.

Unternehmergeist, Mut und der Wunsch nach mehr Selbstbestimmung – das treibt Existenzgründerinnen und -gründer an. Sie wollen eine spannende Geschäftsidee verwirklichen und dabei ihr eigener Chef sein. Aber auch Menschen, die keine Anstellung finden oder im Job unzufrieden sind, versprechen sich von der Selbstständigkeit mehr Chancen. Existenzgründungen sind zudem ein Motor für die Volkswirtschaft und haben immer eine wesentliche Rolle für Wachstum, Beschäftigung und Zukunftsfähigkeit gespielt. Die Wirtschaft wäre längst nicht so erfolgreich ohne mutige Unternehmerinnen und Unternehmer mit guten Geschäftsideen – vom Sportartikelgeschäft bis zum Discount-Supermarkt, von der Optikerkette bis zum Online-Textilhandel, vom Handwerksbetrieb bis zur App-Entwicklung. Sie alle stellen sicher, dass die deutsche Wirtschaft Anschluss hält an Globalisierung und Digitalisierung.

Formen der Existenzgründung gibt es viele: „Chancengründer“ sehen eine günstige Gelegenheit für eine Erfolg versprechende Geschäftsidee, die sie umsetzen möchten. „Notgründer“ beginnen eine selbstständige Tätigkeit, weil sie in einer Festanstellung keine bessere Alternative sehen oder gerade keine finden. „Nebenerwerbsgründer“ behalten neben ihrer Selbstständigkeit auch ihren festen Arbeitsplatz mitsamt der finanziellen Absicherung. Für ihr eigenes Unternehmen arbeiten sie dann nach Feierabend oder sie reduzieren ihre Stundenzahl bei ihrer Arbeitgeberin oder ihrem



Wer von seiner Geschäftsidee überzeugt ist und den Sprung in die Selbstständigkeit wagt, kann seine berufliche Erfüllung finden und erfolgreich sein.

Arbeitgeber. So lässt sich zum Beispiel auch herausfinden, ob die Geschäftsidee das Unternehmen wirklich trägt und ein Markt dafür vorhanden ist. Es gibt Übernahme- und Beteiligungsgründungen, Einzel-, aber auch Teamgründungen. Gemeinsam mit Partnerinnen und Partnern kann man oft mehr Gründungskapital einsetzen, das unternehmerische Risiko auf mehrere Schultern verteilen, die Kosten für Geschäftsräume und Büroausstattung teilen und füreinander einspringen.

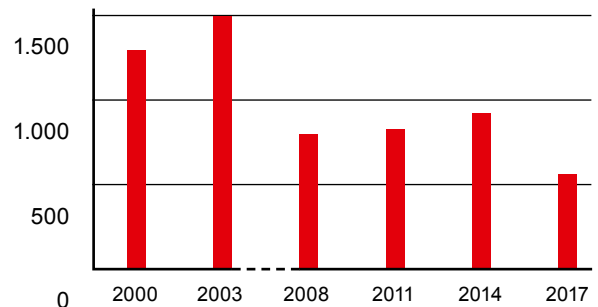


Risiken und Chancen

Wer sein Gründungsprojekt richtig anpackt, kann an Freiheit gewinnen und ein hohes Maß an beruflicher Erfüllung genießen. Zudem stärkt es das Selbstbewusstsein, als eigener Unternehmer oder alleinige Geschäftsführerin agieren zu können. Dies alles kann sich wiederum in hohem Maße motivierend auswirken und extra Power bringen, mit der sich auch die Herausforderungen gut bewältigen lassen. Denn natürlich ist eine Existenzgründung auch mit Risiken verbunden: Besonders in den Anfangsjahren ist die Auftragslage häufig unsicher, und der Aufbau des Geschäftsbetriebs bedeutet gerade zu Beginn oft längere Arbeitszeiten und den Verzicht auf Urlaub. Buchhaltung, Steuern, Materialbeschaffung, Kontakt zu Kundinnen und Kunden, Lieferantinnen und Lieferanten – das alles muss

trend

Anzahl der Gründer in Deutschland (in tausend)



Quelle: Statista 2018

man selbst erledigen und kann es nicht Kolleginnen und Kollegen überlassen. Gerade das tun Gründerinnen und Gründer aber mit Freude und Engagement – schließlich geht es dabei um das „eigene Baby“ und um Ideen, hinter denen sie wirklich stehen. Mit dieser Einstellung lassen sich auch Durststrecken überwinden. In jedem Fall ist es wichtig, das Vorhaben von Anfang an realistisch einzuschätzen und sich gut beraten zu lassen – auch etwa zu der Frage, wie Freiberuflerinnen und Freiberufler sowie Solo-Selbstständige sich absichern müssen, damit Verdienstaussfälle bei Krankheit oder einem Unfall nicht zu hoch ausfallen.

Deutlich mehr Chancengründungen

Beim ersten Blick in die Statistik könnte man den Eindruck gewinnen, das Gründungsklima in Deutschland habe sich verschlechtert: 557.000 Personen haben im Jahr 2017 eine neue selbstständige Tätigkeit aufgenommen, meldet der KfW-Gründungsmonitor 2018. Das ist ein neuer Tiefstand; 2001 waren es fast dreimal so viele. Aber: Die strukturelle Qualität der Gründungstätigkeit hat sich weiter verbessert. Und ein paar Indikatoren lassen vermuten, dass die Zahl der Gründungen bald wieder steigen könnte.

Durch die insgesamt positive wirtschaftliche Lage gibt es zurzeit zahlreiche Jobangebote in vielen Bereichen – und so ist die Zahl der Gründungen „aus der Not heraus“ im Jahr 2017 im Vergleich zum Vorjahr um 22 Prozent gesunken. Die Zahl der Chancengründungen dagegen war zweieinhalbmal so hoch wie die Zahl der Notgründungen. Chancengründungen gelten in der Regel als überdurchschnittlich bestandsfest und beschäftigungsintensiv. Auch die Zahl innovativer, digitaler und wachstumsorientierter Existenzgründungen ist laut Gründungsmonitor gestiegen. So spricht man trotz gesunkener Zahlen insgesamt von einem erfolgreichen Gründerjahr 2017. ➤



Wenn im Team gegründet wird, können die finanziellen Risiken abgedeckt werden. Und auch die Verantwortung verteilt sich auf mehrere Schultern.

Laut dem DIHK-Gründerreport 2018 zeichnet sich zudem eine Trendwende ab. So ist die Zahl der persönlichen Gespräche mit Gründungsinteressierten im Jahr 2017 immerhin in 32 von 79 IHK-Regionen gestiegen. „Nun ist endlich wieder Bewegung im Gründungsgeschehen“, kommentierte DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben die Ergebnisse der Untersuchung.

Auch die Informationsveranstaltungen und Gründertage der Industrie- und Handelskammern verzeichneten bundesweit einen verstärkten Zulauf (plus zehn Prozent). Offenbar, so ein Fazit der Studie, führt die weiter gute Konjunkturlage in vielen IHK-Regionen dazu, dass mehr Menschen wirtschaftliches Potenzial in einer unternehmerischen Selbstständigkeit erkennen – auch wenn natürlich nicht jeder Beratungstermin tatsächlich in eine unternehmerische Selbstständigkeit mündet.

Ein Fünftel der Gründungen erfolgen durch Migrantinnen und Migranten

Jede fünfte Existenzgründung wurde zuletzt von Migrantinnen und Migranten realisiert – insgesamt 115.000 im Jahr 2016. Dieser Anteil ist seit Jahren einigermaßen stabil – in absoluten Zahlen sind die Gründungen

durch diese Gruppe also ebenso zurückgegangen wie die Gründungstätigkeit im Allgemeinen. Im Jahr 2017 hat sich die Gründungsquote in dieser Gruppe aber stark an den Durchschnitt angenähert, wie die aktuellen KfW-Daten zeigen – ein Effekt des leer gefegten Arbeitsmarkts. Interessant zu wissen: Typischerweise gründen Migrantinnen und Migranten überdurchschnittlich häufig ein eigenes Unternehmen und insgesamt häufiger aus Mangel an Erwerbsalternativen, weshalb sie auch häufiger abbrechen als der Durchschnitt: 41 Prozent geben innerhalb der ersten drei Jahre ihre Existenzgründung auf, im Vergleich zu 30 Prozent aller Gründerinnen und Gründer. Viele Notgründungen werden vor allem dann beendet, wenn sich attraktive Jobmöglichkeiten auftun.

Großes Gründungsinteresse bei Frauen

Der Frauenanteil bei Existenzgründungen ist in den Jahren 2013 bis 2015 auf ein Rekordniveau von 43 Prozent gestiegen. Seit 2016 sinkt dieser Wert aber wieder, vor allem bei Gründungen im Vollerwerb. Das ist vor allem ein statistischer Effekt: Zuletzt haben wieder deutlich mehr Männer eine Existenzgründung im Vollerwerb gewagt. Das Interesse an einer Selbstständigkeit aber ist bei Frauen weiterhin groß, wie aus dem DIHK-Gründerreport 2018 hervorgeht. Demnach ist der Anteil der Teilnehmerinnen

30 %

DER GRÜNDER SIND FRAUEN. DIE ZAHL LAG SCHON EINMAL HÖHER.

an der IHK-Gründungsberatung mit inzwischen 44 Prozent so hoch wie noch nie. Allerdings beobachten die Industrie- und Handelskammern auch, dass viele Frauen von ihrem Gründungsvorhaben wieder Abstand nehmen – unter anderem, weil sie befürchten, eine Selbstständigkeit in Vollzeit nicht mit ihrem Familienleben vereinbaren zu können. Entsprechend lag der Anteil der Frauen, die laut DIHK-Gründerreport tatsächlich gründen, weiterhin bei etwa 30 Prozent.

Nebenerwerbs- und Teamgründung als Alternative

Dabei sind die Chancen groß: Noch nie haben so viele Frauen in Deutschland am Erwerbsleben teilgenommen wie heute. Selbstständige Frauen bringen dabei unterm Strich höhere Bildungsabschlüsse mit als Männer. Für den Spagat, zugleich das Unternehmen und die Familie zu managen, gibt es ebenfalls Lösungen.

Für den Anfang kann eine Nebenerwerbsgründung vorteilhaft sein – sie wird auch von Existenzgründerinnen vorrangig genutzt. Etwa 45 Prozent der Frauen gründen in dieser Form. So bleibt genug Zeit für die Familie oder auch für ein festes Beschäftigungsverhältnis, das Sicherheit bietet, sich auszuprobieren. Teamgründungen kommen für Gründerinnen ebenfalls besonders infrage, lassen sich doch dabei die unternehmerischen Risiken besser verteilen. Auch wirtschaftlich kann es sinnvoll sein, eine Partnerin oder einen Partner mit an Bord zu nehmen: Oft ist dann mehr Eigenkapital für die Gründung vorhanden, und die Gründerinnen können sich die Betriebskosten teilen. Gründerinnen mit Kindern im betreuungspflichtigen Alter engagieren manchmal auch gemeinsam eine Tagesmutter. So lassen sich Engpässe leichter abfangen, die zum Beispiel entstehen, wenn ein Kind krank ist und eine der beteiligten Unternehmerinnen dann ausfallen würde.

Frauen greifen in der Regel seltener auf Kredite und öffentliche Gelder zurück. Das hat auch strukturelle Ursachen: In vielen Familien kümmern sich eher die Frauen um die Kinder als Männer. Darum ziehen sie es vor, erst einmal klein anzufangen und vielleicht sogar von zu Hause aus zu starten – und dafür brauchen sie seltener eine Anschubfinanzierung. ➤

VOM BLOG ZUR AGENTUR

Irina Stoehr (38), Gründerin

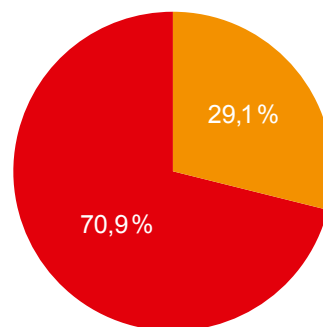


„Ich kam 2005 als Au pair von St. Petersburg nach Deutschland, um Deutsch zu lernen und dann zu studieren. Damals habe ich im Internet einen Blog für Ausländer gestartet, die ähnliche Anfangsschwierigkeiten hatten wie ich. Es kamen so viele Anfragen, dass ich die Idee hatte, mich selbstständig zu machen. Vor vier Jahren habe ich die Agentur HEAD LINER gegründet, die Unterstützung für Menschen anbietet, die aus beruflichen oder privaten Gründen ihr Heimatland verlassen haben. Wir beraten bei allgemeinen Fragen rund um Deutschkurse, vermitteln Austauschmöglichkeiten, helfen bei der Beantragung eines Visums, der Suche nach einem geeigneten Studienplatz und bei der Bewerbung. Ich bin froh, dass ich den Schritt gewagt habe, auch wenn es nicht immer leicht war. Nun freue mich über unseren Erfolg.“ <

trend

Anteil der Gründer an der erwerbsfähigen Bevölkerung 2016

■ Frauen
■ Männer



Quelle: Institut für Mittelstandsforschung 2017

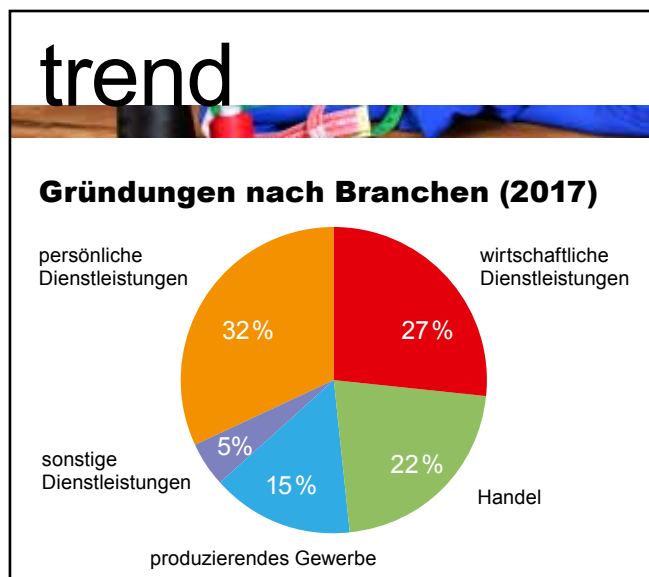
Von der Hochschule in die Selbstständigkeit

Schon während des Studiums die Existenzgründung planen und nach dem Hochschulabschluss direkt in die Selbstständigkeit? Viele Absolventinnen und Absolventen oder wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gehen diesen Schritt inzwischen durchaus mit Erfolg. Zu den Faktoren, die dabei ein erhöhtes Risiko bedeuten können, zählen die mangelnde oder geringere berufliche Erfahrung und noch kaum vorhandene Markt- und Branchenkenntnisse. Auch finanziell ist die Situation oftmals schwieriger.

Die Hochschulen unterstützen solche Vorhaben zum Beispiel durch ein breites Gründungsnetzwerk und Initiativen wie „EXIST– Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ (www.exist.de). Dieses Förderprogramm des BMWi soll für ein besseres Gründungsklima an Hochschulen sorgen und somit besonders technologieorientierte und wissensbasierte Existenzgründungen unterstützen. Darüber hinaus bestehen weitere Projekte zur Förderung der Existenzgründung in Kooperation mit Hochschulen in den einzelnen Bundesländern. Manche Hochschulen stellen „ihren“ Gründerinnen und Gründern auch für einen begrenzten Zeitraum und zu günstigen Konditionen Infrastruktur zur Verfügung – etwa Büroräume und schnelles Internet.

Zentrale Branchen für Gründungen

Eine Existenzgründung ist auf verschiedene Weise möglich. Am häufigsten ist laut KfW-Gründungsmonitor 2018 die Neugründung – mit 77 Prozent im Jahr 2017.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2018



In welcher Branche möchten Sie sich selbstständig machen? Überlegen Sie, ob eine Nachfrage für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung besteht.

Weitaus weniger entscheiden sich für die Übernahme eines bestehenden Unternehmens (zehn Prozent) oder die Beteiligung daran (zwölf Prozent).

Die meisten sind an einer Gründung im Handel oder der Dienstleistungsbranche interessiert. Frauen machen sich häufig mit persönlichen Dienstleistungen selbstständig – das kann beispielsweise ein Friseursalon, eine Wäscherei oder ein Betreuungsdienst sein. Männer hingegen bieten eher wirtschaftliche Dienstleistungen an, wie die Verwaltung von Gebäuden, Dienste im Gartenbau oder die Vermittlung von Arbeitskräften. Hier ist ein Start zumeist mit überschaubarem Kapitaleinsatz möglich. Neun Prozent der Interessierten planen laut DIHK-Gründerreport 2018 ein Vorhaben, das mit Informations- oder Kommunikationstechnologie zu tun hat. Viele rennen damit offene Türen ein: Insbesondere digitale Geschäftsideen eignen sich dem Report zufolge gut dafür, schnell zu wachsen, weil neue Nutzer zu vergleichsweise niedrigen Kosten erreichbar sind – etwa über Plattformen oder im Online-Handel.

Der Einfluss der Digitalisierung

Einen breiten Raum nimmt beim Gründungsgeschehen das Thema Digitalisierung ein, betrifft es doch die gesamte



Foto: Philipp Guelland

Wirtschaft. Je nach Branche können die Partnerinnen und Partner eines Gründungsteams von jedem beliebigen Ort der Welt aus online zusammenarbeiten. Auch Kooperationen haben sich durch digitale Prozesse verändert: Selbstständige finden ihre Kundinnen und Kunden auf digitalen Plattformen, die Auftraggebende und Auftragnehmende miteinander vernetzen. Beim „Crowdworking“ wird Arbeit sozusagen in die ganze Welt verlagert. Wo früher eine ausgefeilte Infrastruktur nötig war, genügen jetzt oft ein Laptop und ein Internetzugang. Aufträge wie Softwaretests, Produktdesign oder die Erstellung von Videos lassen sich von überall aus erledigen. Es ist nicht nur ein Feld für Start-ups im Bereich IT, sondern auch für Gründerinnen und Gründer in anderen Branchen. Sei es beim Kundenkontakt – etwa bei Bewertungsportalen – oder bei Online-Serviceangeboten.

Dabei muss es nicht unbedingt um einen reinen Online-Handel gehen. Vielmehr können Händler ihr Sortiment dank der Digitalisierung auch im Ladengeschäft in virtuellen Schaufenstern präsentieren, etwa auf Bildschirmen mit Touch-Funktion mit Verfügbarkeitsanzeigen und einer digitalen Bestellfunktion, dem „Virtual Shopping Shelf“.

Die Digitalisierung hat auch neue Finanzierungsmöglichkeiten für junge Gründerinnen und Gründer eröffnet, das sogenannte „Crowdfunding“. Hier werden im Internet viele Investorinnen und Investoren gesucht, die sich auch mit kleinen Beträgen an einer Gründung beteiligen können.

Noch reichlich Potenzial

Die Industrie- und Handelskammern sehen bei der Digitalisierung der Existenzgründung insgesamt noch „Luft nach oben“, heißt es im DIHK-Gründerreport 2018. Zwar hätten sich die meisten Gründerinnen und Gründer aus dem Bereich Informations- und Kommunikationstechnik digital sehr gut entwickelt, jedoch hinkten Gründungsprojekte aus Dienstleistungsbranchen, Verkehr und Handel „teils deutlich hinterher“. Aber gerade hier bieten sich durch die Digitalisierung Chancen, da man Angebote einem großen Kundenkreis präsentieren und verkaufen kann, etwa über Onlineshops und digitale Plattformen. In den Bereichen Online-Marketing, Social Media, Big Data, Cloud-Dienste, Webauftritte von Unternehmen sowie beim Einsatz von neuen Technologien wie zum Beispiel 3-D-Druck muss laut DIHK-Gründerreport allerdings noch einiges nachgeholt werden.

Auf Unterstützung bauen

Ganz gleich, wie es sich konkret gestaltet: Jede Existenzgründung sollte planvoll und selbstkritisch angegangen werden, damit das Vorhaben zum Erfolg führt. Unterstützung und umfassende Beratungsangebote bieten dabei unter anderem die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern sowie die kommunalen Wirtschaftsförderer. Und: Um junge Unternehmen zu unterstützen, setzt sich das BMWi dafür ein, die Rahmenbedingungen für Gründerinnen und Gründer zu verbessern – auch auf europäischer Ebene. Dabei profitieren junge Unternehmen und Start-ups nicht nur von Förderprogrammen, sondern vor allem von europaweit einheitlichen Regelungen. Gute Finanzierungsbedingungen und eine möglichst gründerfreundliche Bürokratie sollen die Startchancen für Existenzgründerinnen und -gründer ebenfalls verbessern. Wann sollten Sie es wagen, wenn nicht jetzt? <

link

Informationen für Gründerinnen

Frauen, die gründen wollen, finden speziell auf ihre Bedürfnisse, Ziele und Wünsche ausgerichtete Informationsangebote. Wegweisend ist das Portal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi): www.existenzgruenderinnen.de

ERFOLGREICH GEGRÜNDET

Mit Entschlossenheit zum Ziel

Carena Müller gründete einen ambulanten Pflegedienst.

Ich war viele Jahre an einem Klinikum in leitender Position tätig und konnte die Rahmenbedingungen nicht mehr akzeptieren: ständiger Personalmangel, häufige Umstrukturierungen, unzufriedene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und sinkende Qualität der Pflege“, erläutert die 62-Jährige ihre Beweggründe, sich selbstständig zu machen. Nach einer kurzen Auszeit und einer Vorbereitungsphase von etwa vier Monaten stand ihr Entschluss fest, einen eigenen Pflegedienst aufzubauen.

Zunächst sah sich Carena Müller verschiedene Pflegedienste an und hospitierte auch in einem davon, um die Struktur und den täglichen Ablauf, die Organisation und das Qualitätsmanagement kennenzulernen. „Bei dieser Hospitation bot mir der Inhaber des Pflegedienstes seine Hilfe beim Aufbau eines eigenen Unternehmens an. Wir beschlossen eine Partnerschaft und ich erhielt viele Informationen und Kontakte.“ Zusammen mit ihrem Ehemann kalkulierte sie die notwendigen Investitionen. „Wir haben dann entschieden, dass wir die Finanzierung selbst übernehmen, da die Banken uns nicht unterstützen wollten, trotz guter persönlicher Bonität.“ Ein aufwendiges Antragsverfahren folgte, um die Genehmigung für die Unternehmensgründung zu erhalten. Ihre Mühe trägt nun Früchte: Im letzten Jahr gründete sie den „A Casa Pflegeservice“ im Münchener Süden. Fünf Vollzeitkräfte und drei Teilzeitkräfte hat sie bereits eingestellt. <



Carena Müller weiß, worauf es in der Pflege ankommt, und hat auch die Organisation im Griff.

Erfolgreiche Firmennachfolge

Torsten Busch (40) übernahm einen bestehenden Sanitärbetrieb.



Jederzeit einsatzbereit ist Torsten Busch und hat in seiner mobilen Werkstatt immer alles dabei.

Torsten Busch hat nach seiner Ausbildung zum Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik eine Weiterbildung zum Meister gemacht und viele Jahre in Festanstellung gearbeitet. „Dann wollte ich mich selbstständig machen, wusste aber nicht so recht, wie“, erzählt er. „Weitergeholten hat mir der Betriebsberater bei der Handwerkskammer. Er hat mir die Plattform ‚nexxt-change‘ gezeigt, auf der Firmen Nachfolger suchen. So kam dann alles in Gang.“ Gemeinsam fanden sie ein passendes Unternehmen – einen bereits gut eingeführten Betrieb für Heizung und Sanitär mit festem Kundenstamm. Gut, dass auch die Chemie zwischen ihm und dem bisherigen Inhaber stimmte: „Wir sind uns schnell einig geworden.“ Auch für die Finanzierung fand Torsten Busch zusammen mit dem Betriebsberater eine Lösung. „Über das Projekt ‚MikroSTARTer Niedersachsen‘ kann man ein Existenzgründer-Darlehen in Höhe von bis zu 25.000 Euro bekommen. Das habe ich in Anspruch genommen und es lief auch sehr unkompliziert ab.“ Im letzten Jahr übernahm er dann den Ein-Personen-Betrieb. Der erste Kunde ließ nicht lange auf sich warten. „Es ging um ein Problem mit einer undichten Therme“, erzählt Torsten Busch. „Da bin ich natürlich sofort hingefahren, um die Sache in Ordnung zu bringen. Seitdem habe ich gut zu tun und meinen Entschluss nie bereut.“ <

Vom Einzelkämpfer zu 80 Mitarbeitern

Manfred Wieczorek ist mit der Gründung eines Wach- und Sicherheitsdienstes erfolgreich.

Bereits früher war der 54-Jährige nebenberuflich im Wach- und Sicherheitsdienst tätig. „Dabei stellte ich fest, dass es für diesen Bereich kaum Meister oder Ingenieure gab, sondern fast nur Quereinsteiger. Mit einer solchen Qualifikation konnte ich mir also ein Alleinstellungsmerkmal schaffen.“ Das ist nun rund 20 Jahre her. Er absolvierte die Weiterbildung zum Industriemeister der Fachrichtung Werkschutz – inzwischen umbenannt in Meister/in für Schutz und Sicherheit – und arbeitete zunächst für einen anderen Wachdienst. Bald darauf gründete er sein eigenes Unternehmen, den „Security Service Schwarzenbek“. Die Anfangsjahre erforderten einen hohen Einsatz: „Damals war ich immer selbst mit Hund draußen, bin nachts die Objekte meiner Kunden abgefahren und habe oft im Auto geschlafen. Während der ersten drei Jahre meiner Selbstständigkeit hatte ich nur jedes zweite Wochenende frei und eine 80-Stunden-Woche – von nichts kommt nichts.“

Inzwischen hat er 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und drei Firmen. Zwei davon wird der Werkschutzmeister bald an seinen Sohn übergeben, der bereits als gelernter Sicherheitsfachwirt und Geschäftsführer mit dabei ist. „Aufgebaut habe ich alles aus eigener Tasche, indem ich klein angefangen habe und solide meiner Linie treu geblieben bin“, sagt Manfred Wieczorek. „Und mein Unternehmen wächst beständig.“ <



Foto: Axel Jassent

Wenn Christina Davids ihre Armbänder entwirft, kann sie ihre Kreativität ausleben – und ihre Zeit frei gestalten.

Nach der Elternzeit neu gestartet

Christina Davids (42) entwirft Schmuck, den auch Allergiker tragen können.

Christina Davids hatte als Mediaberaterin im Außendienst bei einem Verlag gearbeitet. Nach der Elternzeit sah sie sich nach Alternativen um. „Weil ich ein Faible für Mode und Schmuck habe, kam mir die Idee, in diesem Bereich eine Firma zu gründen.“ Nach einigen Besuchen auf Fachmessen kristallisierte sich heraus: Sie wollte sich auf hochwertige Lederarmbänder mit Edelstahl-Verschluss spezialisieren, den auch Allergiker gut vertragen. „Und doch hatte ich so meine Zweifel“, erzählt sie. „Geholfen hat mir unter anderem, dass auch mein Mann von der Sache überzeugt war und mich darin bestärkt hat.“ Finanziell ebnete ein Existenzgründerzuschuss der Agentur für Arbeit den Weg in die Selbstständigkeit. „Ich hatte 5.000 Euro zur Verfügung und habe mit einer kleinen Auswahl an Armbändern in meinem Onlineshop angefangen.“ Inzwischen läuft das Geschäft sehr gut und sie lässt größere Mengen von einem Lieferanten fertigen.

Auch mit Partnergeschäften, die ihre Kollektionen in ihren Ladenräumen anbieten, arbeitet Christina Davids heute zusammen. „Außerdem veranstalte ich regelmäßig Schmuckpartys und habe zu Hause einen Showroom eingerichtet, in dem Kundinnen nach Terminabsprache einkaufen können.“ Ihre langjährige Berufserfahrung im Außendienst erwies sich bei alledem als Vorteil. „Über einen effektiven Vertrieb habe ich mir von Anfang an Gedanken gemacht. Nun wächst mein Geschäft beständig und das freie Unternehmertum gefällt mir richtig gut.“ <



Foto: Bernhard Fabianus

Den Mitarbeitern der Security wird vor Einsätzen erklärt, worauf sie achten müssen.

„Vorher war ich Einzelkämpfer“

Reinhard Mohr gewinnt Kundinnen und Kunden mit Suchmaschinenoptimierung und Webdesign.

In der Medienbranche war Reinhard Mohr schon seit fast 20 Jahren zu Hause. Er textete, layoutete, designte, fotografierte, erlebte die rasante Entwicklung der Digitalisierung ab der Geburt des World Wide Web mit. „Dann kam mir die Idee, mich auf etwas zu fokussieren, was noch nicht jeder konnte. Etwas, wo man mit Spezialkenntnissen punkten kann.“ Suchmaschinenoptimierung, kurz SEO, war so etwas.

Der 56-Jährige arbeitete sich in die Thematik ein, nahm an Fortbildungen und Seminaren teil. „Noch immer halte ich mich so auf dem Laufenden und besuche zum Beispiel auch Entwicklerkonferenzen, um mich mit anderen auszutauschen.“ Bei seiner beruflichen Neuorientierung half ihm auch das Networking über den Verband der Gründer und Selbstständigen Deutschland (VGSD). „Vorher war ich Einzelkämpfer nach dem Motto: mein Computer und ich. Aber dort habe ich gemerkt, wie wichtig Treffen mit anderen Selbstständigen sind – Kontakte, Fachgespräche oder auch so etwas wie gemeinsame Stammtische.“

Die Zeit, als er noch im Homeoffice oder in Kellerräumen viel arbeitete und wenig verdiente, hat Reinhard Mohr hinter sich: Er zog in eine Bürogemeinschaft mit einem Besprechungsraum, in dem er Kundinnen und Kunden empfängt. „Suchmaschinenoptimierung und Webdesign sind immer noch mein Kerngeschäft. Und das ist in den vergangenen Jahren ganz schön gewachsen.“ <



Suchmaschinenoptimierung ist von Kundschaft gefragt, die ihr Unternehmen gut im Internet platzieren will.

Urlaub mit Vierbeiner

Astrid Krauß (55) gründete ein Online-Reisebüro mit einer besonderen Idee.

Foto: Michael Hofmann



Astrid Krauß kennt die besten Ferienorte für ihre Kundinnen und Kunden, die mit ihren Hunden verreisen wollen.

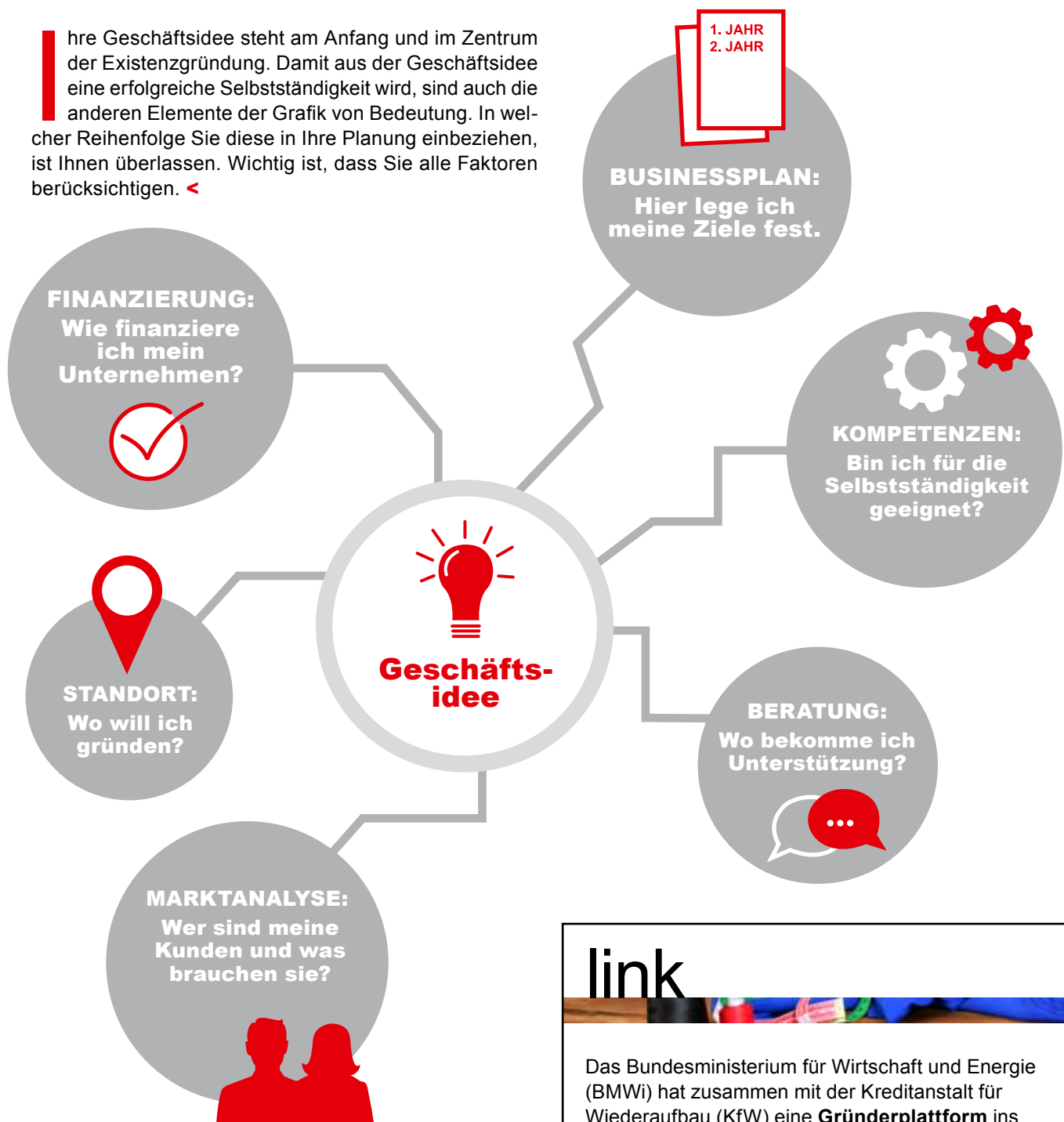
Als gelernte Reiseverkehrskauffrau arbeitete Astrid Krauß viele Jahre in der Touristikbranche bei renommierten Reiseveranstaltern. „Da ich selbst Hunde habe, weiß ich, dass es schwierig ist, Reisen zu buchen, auf die man sie ohne Probleme mitnehmen kann“, sagt sie. So kam sie auf ihre heutige Geschäftsidee. Bei der Gründung ihres Online-Reisebüros „Auszeit mit Hund“ kamen ihr die Erfahrungen als Hundebesitzerin zugute. „Durch meine Kontakte habe ich viele Reiseziele im Angebot, bei denen Vierbeiner willkommen sind. Außerdem nützt mir die Mitgliedschaft in einer Reisebüro-Kooperation.“ Neben den Online-Buchungen bietet Astrid Krauß auch persönliche Beratungen am Telefon oder per E-Mail an – der Bedarf ist groß. „Gerade wenn Kundinnen und Kunden zwei oder mehr Hunde haben, ist es zum Beispiel kompliziert, passende Unterkünfte zu finden. Auch gibt es immer mehr Singles, die mit Hund reisen und dabei noch spezielle Formate wie etwa Sportreisen oder Wellness-Angebote nutzen möchten. Daher habe ich auch solche Reisen im Programm.“

Von ihrem Homeoffice aus kümmert sich Astrid Krauß um das Reisebüro, das sie finanziell allein auf die Beine gestellt hat. Seit einiger Zeit entwickelt sie zusätzlich ein weiteres Standbein: „Ich veranstalte Fachmessen für Hundebesitzer oder Outdoor-Begeisterte, wo ich auch mein Reisebüro gut präsentieren kann.“ <

DIE ZENTRALEN ELEMENTE DER EXISTENZGRÜNDUNG

Was gehört dazu, damit aus einer Geschäftsidee ein Unternehmen entstehen kann?

Ihre Geschäftsidee steht am Anfang und im Zentrum der Existenzgründung. Damit aus der Geschäftsidee eine erfolgreiche Selbstständigkeit wird, sind auch die anderen Elemente der Grafik von Bedeutung. In welcher Reihenfolge Sie diese in Ihre Planung einbeziehen, ist Ihnen überlassen. Wichtig ist, dass Sie alle Faktoren berücksichtigen. <



Wie bei einem Schaltplan sind alle Teile miteinander vernetzt und je nach Phase der Gründung zu berücksichtigen.

link

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat zusammen mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) eine **Gründerplattform** ins Leben gerufen, die Gründungswillige bei allen Schritten begleitet.
www.gruenderplattform.de



AM ANFANG WAR DIE IDEE

Kirstin Hater,
Alltags-
begleiterin



Foto: privat

Bei einem Menschen reift eine Idee langsam heran, dem anderen geht plötzlich ein Licht auf. Egal wie toll eine Geschäftsidee ist, bis aus ihr tatsächlich ein Unternehmen wird, braucht es Zeit und eine gute Planung.

Privatsekretärin und habe gemerkt, dass mir das wirklich viel Spaß macht. Vor allem das direkte, positive Feedback gab mir Auftrieb.“

Gut vorbereitet an den Start

Sie freute sich jedes Mal so auf diesen Tag, dass sie überlegte, ob sich aus diesem Service eine berufliche Tätigkeit entwickeln ließe. Ergänzende fachliche Qualifikationen, die sie sich noch aneignen wollte, waren bald gefunden: In Kiel

Wie feiert man seinen 88. Geburtstag? Die lebensfrohe Jubilarin fühlt sich überfordert, das Fest alleine zu organisieren. Zum Glück ist Kirstin Hater, die die ältere Dame schon länger unterstützt, immer da, wenn man sie braucht. Sie schlägt ein kleines Beisammensein in einem Café vor. Gemeinsam machen sie sich an die Vorbereitungen: Wer wird eingeladen? Wie sollen die Einladungskarten aussehen?

Alltagsbegleiterin Kirstin Hater bietet ein breites Portfolio an Lebenshilfe im Alltag an: Die 47-Jährige begleitet Seniorinnen und Senioren zum Arzt, zur Bank oder zu Behörden, plant Urlaube und Reisen, aber auch einen Umzug ins Seniorenheim, wenn dies gewünscht wird. Sie zeigt ihren Kundinnen und Kunden, wie Tablets oder Smartphones funktionieren, organisiert bei Bedarf Haushaltshilfen, sucht jemanden für den Garten oder einen Pflegedienst. „Denn Familienangehörige leben oft nicht um die Ecke oder haben keine Zeit“, sagt Kirstin Hater. So leistet sie auch ganz oft einfach nur Gesellschaft und lindert ein wenig die Einsamkeit: „Es sind oft Kleinigkeiten, für die mir viel Dankbarkeit entgegengebracht wird.“

Kirstin Hater hat Groß- und Außenhandelskauffrau gelernt und jahrelang bei verschiedenen Unternehmen gearbeitet, zuletzt bei einer großen Bank als Vorstandsekretärin. Dass sie ihre sichere Festanstellung aufgab, lag an einer Frage, die sich ihr immer wieder aufdrängte: „Ist es wirklich das, was ich machen möchte, was mich erfüllt? Mir hat einfach etwas gefehlt“, sagt sie.

Was das war, wurde ihr klar, als ein betagter Kunde, den sie aus einer früheren Beschäftigung kannte, sie fragte, ob sie ihm bei Abrechnungen und anderen Bürotätigkeiten helfen könne. „Ich ging alle 14 Tage mit ihm die Post durch, beantwortete Briefe oder reichte Rechnungen an die private Krankenversicherung ein. Ich war quasi seine



Ihre Kundinnen und Kunden freuen sich, wenn Kirsten Hater für sie etwas erledigt, aber auch Zeit mitbringt.



Die Menschen werden immer älter und wollen möglichst lange selbstbestimmt leben. Von einer guten Geschäftsidee, die die Bedürfnisse der Kundschaft im Blick hat, können beide Seiten profitieren.

absolvierte sie erfolgreich eine Weiterbildung zur Alltagsbegleiterin. „Es gibt zum Beispiel auch Alltagsbegleiter, die überwiegend demente Personen stationär betreuen. Mein Schwerpunkt aber sollte in der Betreuung älterer Menschen liegen, die meist noch rüstig sind und in ihrem eigenen Zuhause wohnen.“

Die Weiterbildung umfasste 160 Stunden und ein Praktikum, das sie auf einer Station für Demenzerkrankte absolvierte. Sie wusste von Anfang an, dass dies für sie den Weg in die Selbstständigkeit bedeutete: „Ab hier weiterzugehen, erforderte Mut“, sagt sie heute, eineinhalb Jahre später. Ganz wichtig war zu diesem Zeitpunkt auch die Unterstützung durch ihren Mann: „Man muss das durchsprechen: Warum will ich das machen? Hat das Ganze überhaupt Zukunft?“ Jede Gründerin und jeder Gründer sollte sich fragen, was das Geschäftsmodell für die Familie und die Partnerbeziehung bedeutet.

Hat meine Idee eine Zukunft?

Die Geschäftsidee ist das A und O einer Existenzgründung. Das können wie bei Kirstin Hater eine Dienstleistung oder ein Produkt sein, für die es einen Markt gibt, aber

auch ein Hobby, für das man brennt, oder eine berufliche Kompetenz, die man als Angestellte oder Angestellter nicht einbringen kann. Wenn die zündende Geschäftsidee fehlt, ist vielleicht Franchising oder die Nachfolge in einem Unternehmen eine Möglichkeit. Auch Arbeitslosigkeit oder Unzufriedenheit im Beruf können ein Beweggrund für die Existenzgründung sein.

Um die Geschäftsidee auf den Prüfstand zu stellen, sollte man sie auf jeden Fall mit möglichst vielen unterschiedlichen Menschen besprechen und reflektieren. Das Feedback eröffnet neue Perspektiven und Aspekte, an die man bisher vielleicht noch nicht gedacht hat.

Was gibt der Markt her?

Die Geschäftsidee ist in jedem Fall immer erst der Anfang. Das war auch Kirstin Hater von Beginn an klar. Zur weiteren Vorarbeit gehörte auch eine gründliche Marktanalyse. Noch als Festangestellte recherchierte sie, ob es vor Ort und in der näheren Umgebung Einrichtungen oder Selbstständige mit einem ähnlichen Angebot gab. „Zwar bieten manche Pflegedienste auch eine Alltagsbegleitung für zu Hause an, aber die sind so ausgelastet mit pflegerischen Aufgaben, dass dafür meist weder Zeit noch Personal vorhanden sind.“ Der Bedarf ist hoch: Die Menschen werden ➤



immer älter und wollen möglichst lange selbstbestimmt in ihren eigenen vier Wänden leben. „Hier besetze ich eine Nische jenseits der pflegerischen Tätigkeit“, sagt sie.

Der Bedarf und die Nachfrage sind das eine, aber das Geschäftsmodell soll sich natürlich auch wirtschaftlich tragen. „Meine Kundinnen und Kunden müssen nicht vermögend sein, um meine Dienstleistung in Anspruch nehmen zu können“, erzählt die Alltagsbegleiterin. Denn neben der Option, privat bezahlt zu werden, können ihre Dienste auch über Krankenkassen abgerechnet werden. Wie und unter welchen Umständen das möglich ist, hat sie in der Ausbildung zur Alltagsbegleiterin erfahren.

Beratung in Anspruch nehmen

Es gibt zahlreiche Stellen, unter anderem Gründerzentren, IHK und kommunale Wirtschaftsförderstellen, die helfen, die eigene Idee zu hinterfragen. Fachleute prüfen, in welchen Punkten des Unternehmenskonzepts die Gründerinnen und Gründer noch nachbessern müssen, und gehen dabei auf die persönliche Situation ein: Ist die Geschäftsidee realistisch, ist der Investitionsbedarf nachvollziehbar? Sind der Standort und der Firmenname klug gewählt? Auch Ideenwettbewerbe, wie sie unter anderem von Gründerzentren und Kammern angeboten werden, können helfen, die eigene Idee in strukturierte Bahnen zu lenken.



Wie komme ich an meine Kundschaft? Es gibt viele Möglichkeiten, auf sich aufmerksam zu machen..

„MAN MUSS ÜBERZEUGT SEIN, SONST SCHAFFT MAN ES NICHT.“

Kirstin Hater ließ sich beim Amt für Wirtschaftsförderung und Standortmanagement der Stadt Bottrop beraten. Als Kauffrau fiel es ihr zwar leicht, einen Businessplan aufzustellen, aber gerade beim Thema Fördermöglichkeiten konnte man ihr hier weiterhelfen. Bei der Agentur für Arbeit beantragte sie einen Gründungszuschuss: „Der Zuschuss trägt einen für die ersten sechs Monate.“ Das ist nicht viel Zeit, um sich zu etablieren, daher sollte man so viel wie möglich vorab in die Wege leiten.

Marketing, Netzwerken

Netzwerken, Internetauftritt, in Gesprächen auf sich aufmerksam machen: Das sind Mittel, um sich bekannt zu machen. Für Kirstin Hater war es in erster Linie wichtig, Partner zu finden, mit denen sie zusammenarbeiten konnte. In ihrem Fall sind das zum Beispiel Apotheken und Arztpraxen, bei denen sie ihre Flyer auslegen kann.

Abgesehen von ihrer Zusatzqualifikation kann sie heute viele Kompetenzen aus ihrer früheren Tätigkeit bei der Bank nutzen: „So unterschiedlich die Branchen Bank und Soziales auf den ersten Blick auch sein mögen, so identisch sind viele Kompetenzen, die ich im Joballtag brauche: Ich organisiere, führe Gespräche und formuliere auch Anschreiben für die Kundschaft“, erzählt sie. Dass ihr Konzept auf Dauer aufgehen wird, davon ist sie überzeugt: „Das muss man auch, sonst schafft man es nicht.“ <

info

Behördenwegweiser

Auf dem Weg zur Selbstständigkeit müssen Sie einige bürokratische Hürden nehmen. Um hier nicht den Überblick zu verlieren, hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) einen Behördenwegweiser für Sie zusammengestellt. Hier finden Sie Informationen über die für Sie relevanten Ämter, Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner, Adressen, Wegbeschreibungen und Öffnungszeiten. So fällt die Suche nach dem richtigen Formular leicht.

www.bmwi-wegweiser.de

ZUM GRÜNDEN GEBOREN?

Philipp Köster,
Gründerbüro
Universität
Freiburg



Foto: privat

Jeder Mensch bringt seine eigene Persönlichkeit mit. Gibt es dennoch bestimmte Eigenschaften, die eine Unternehmerpersönlichkeit ausmachen?

Ich habe viele verschiedene Typen von Unternehmerinnen und Unternehmern kennengelernt. Der eine war extrem extrovertiert, der andere introvertiert“, sagt Dr. Philipp Köster vom Gründerbüro der Universität Freiburg, das gründungsinteressierte Studierende und auch Angehörige der Universität auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit begleitet. Unabhängig von der Vielfalt der Persönlichkeiten hatten sie alle eines etwas gemeinsam: „Das war der Wille, seine oder ihre Idee und die daraus entstandenen Produkte an den Menschen zu bringen“, sagt Philipp Köster. „Wichtig sind dabei vor allem Eigenschaften wie Beharrlichkeit und Überzeugungskraft.“

Jede Persönlichkeit ist individuell

Das unterstreicht auch Dr. Marc Evers, der Leiter des Referats Mittelstand, Existenzgründung und Unternehmensnachfolge beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag: „Jede Persönlichkeit ist individuell. Ein festes Raster gibt es nicht – aber einige Anhaltspunkte.“ Zu den geforderten Kompetenzen gehört seiner Meinung nach auf jeden Fall ein gut kalkuliertes Risikobewusstsein. „Zugleich

sollte man keine Scheu davor haben, seine Idee und auch seine eigene Persönlichkeit gut zu ‚verkaufen‘“, betont er. Am wichtigsten aber ist für Evers: „Man muss für seine Idee ‚brennen‘ und bereit sein, auch mehr als 40 Stunden in der Woche dafür aufzuwenden.“

Sich immer wieder neu motivieren

Den geborenen, charismatischen Gründertyp per se gibt es also nicht. Zu verschieden sind die jeweiligen Ideen, die Rahmenbedingungen, Zielgruppen und auch Strategien. Studien zum Thema sind sich einig, dass sich eine Gründerin oder ein Gründer immer wieder neu motivieren können muss – unabhängig von seiner Persönlichkeit und vor allem bei Rückschlägen. Damit dies gelingt, sollte jeder seinen eigenen Antriebsmotor kennen und die Frage beantworten können: „Warum mache ich das?“ Auch sollten Gründerinnen und Gründer in der Lage sein, flexibel auf verschiedene Situationen zu reagieren und langfristig die Ziele im Auge zu behalten.

Wer nicht alleine, sondern im Team gründet oder Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter führt, muss sich zudem auf andere Menschen einlassen können, ihnen vertrauen und erkennen, wo die eigenen Stärken und Schwächen und die der anderen liegen. So können die Unterschiede in den Persönlichkeiten sogar zum Erfolgsfaktor werden. <

checkliste

Unternehmerische Kompetenzen

Verschaffen Sie sich einen Überblick, welche für die Selbstständigkeit wichtigen Kompetenzen Sie idealerweise mitbringen sollten:

- Kreativität
- Risikobereitschaft
- Weitblick
- Offenheit
- Entscheidungsfreude
- Durchhaltevermögen

- Kommunikationsfähigkeit
- Verantwortungsbewusstsein
- Selbstvertrauen
- Kooperationsfähigkeit
- Überzeugungskraft
- wirtschaftliches Denken
- Bereitschaft zu Veränderung

Keine Angst – falls Sie nur einige dieser Kriterien erfüllen, können Sie trotzdem erfolgreich sein. Entscheidend ist, dass Sie wissen, was Sie mitbringen und wie Sie fehlende Kompetenzen kompensieren können.



BIN ICH EIN GRÜNDERTYP?

Sind Sie entschlossen, eine Existenz zu gründen? Oder wägen Sie noch ab? Mit diesem Test können Sie prüfen, ob Sie die passende Einstellung und persönlichen Voraussetzungen haben. Kreuzen Sie die Antwort an, die am ehesten auf Sie zutrifft!

test

Welche Ausbildung und berufliche Erfahrung haben Sie?

1. Passen Ihre Ausbildung und Erfahrung zu der Branche, in der Sie sich selbstständig machen wollen?

- ☐ Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- ☐ Nur zum Teil (1 Punkt)
- ☐ Nein (0 Punkte)

2. Besitzen Sie eine fundierte kaufmännische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung?

- ☐ Ja, umfangreiche Qualifikation (2 Punkte)
- ☐ Ja, ich bin ausreichend qualifiziert (1 Punkt)
- ☐ Keine derartige Erfahrung/Ausbildung (0 Punkte)

3. Konnten Sie schon Führungserfahrung sammeln?

- ☐ Ja, mehrjährige Führungserfahrung (2 Punkte)
- ☐ Höchstens zweijährige Führungserfahrung (1 Punkt)
- ☐ Keine Führungserfahrung (0 Punkte)

4. In welchem Umfang haben Sie bisher Vertriebserfahrung gesammelt?

- ☐ Mehrjährige Vertriebserfahrung (2 Punkte)
- ☐ Bis zu zwei Jahre Vertriebserfahrung (1 Punkt)
- ☐ Keine oder geringe Vertriebserfahrung (0 Punkte)

1.

Zu welchen Zugeständnissen sind Sie bereit?

5. Sind Sie bereit, zumindest in den ersten Jahren, 60 und mehr Stunden pro Woche zu arbeiten?

- ☐ Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- ☐ Mit gewissen Einschränkungen (1 Punkt)
- ☐ Nein, in keinem Fall (0 Punkte)

6. Wollen Sie riskieren, in dieser Zeit kein regelmäßiges und stabiles Einkommen zu erzielen?

- ☐ Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- ☐ Ja, eventuell (1 Punkt)
- ☐ Nein, nur ungern (0 Punkte)

7. Können Sie sich vorstellen, in der ersten Zeit eventuell auf Urlaub und Freizeit zu verzichten?

- ☐ Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- ☐ Ja, eventuell (1 Punkt)
- ☐ Nein, eigentlich nicht (0 Punkte)

8. Können Sie Ihr Gründungsvorhaben mit Ihrem Familienleben vereinbaren?

- ☐ Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- ☐ Ja, eventuell (1 Punkt)
- ☐ Nein, nur schwer (0 Punkte)

2.

Sind Sie körperlich fit?

9. Waren Sie in den letzten drei Jahren weitgehend körperlich fit und leistungsfähig?

- ☐ Ich war praktisch nie krank (2 Punkte)
- ☐ Ich war nur gelegentlich leicht krank (1 Punkt)
- ☐ Ich war häufiger / für längere Zeit krank (0 Punkte)

10. Halten Sie Stress auf Dauer stand? Weichen Sie solchen Situationen nicht aus, sondern gehen die notwendigen Problemlösungen an?

- ☐ Überwiegend ja (2 Punkte)
- ☐ Eher ja (1 Punkt)
- ☐ Nur sehr bedingt (0 Punkte)

11. Sind Sie es beruflich schon gewohnt, sich Ziele zu setzen und diese zu verfolgen?

- ☐ Ja, sehr häufig (2 Punkte)
- ☐ Manchmal (1 Punkt)
- ☐ Nur ausnahmsweise (0 Punkte)

Wie solide sind Ihre finanziellen Voraussetzungen?

12. Haben Sie finanzielle Reserven, sodass Sie sich nicht komplett von Banken oder anderen Kapitalgebern finanzieren lassen müssen?

- ☐ Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- ☐ Ja, mit Einschränkungen (1 Punkt)
- ☐ Nein (0 Punkte)

13. Haben Sie andere sichere Einkommensquellen oder einen Lebenspartner / eine Lebenspartnerin, der/die für den gemeinsamen Lebensunterhalt sorgen kann?

- ☐ Ja, auf jeden Fall (2 Punkte)
- ☐ Ja, mit Einschränkungen (1 Punkt)
- ☐ Nein, gar nicht (0 Punkte)

Was steht für Sie auf dem Spiel?

14. Die Aufstiegschancen und Verdienstmöglichkeiten bei Ihrem bisherigen Arbeitgeber sind

- ☐ weniger gut (2 Punkte)
- ☐ durchschnittlich (1 Punkt)
- ☐ sehr gut (0 Punkte)

15. Ist Ihr Lebenspartner / Ihre Lebenspartnerin bereit, Sie bei Ihrem Gründungsvorhaben zu unterstützen?

- ☐ Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- ☐ Ja, zum Teil (1 Punkt)
- ☐ Nein, eher nicht (0 Punkte)
- ☐ Single / keine feste Bindung (1 Punkt)

Testauswertung:

Zählen Sie die Punkte aus Ihren Antworten zusammen und lesen Sie die Bewertung.

Haben Sie bei einigen Fragen null Punkte erhalten, sollten Sie in diesen Fällen noch einmal gründlich überdenken, ob eine Selbstständigkeit für Sie geeignet ist.

Wie auch immer das Ergebnis ausfällt: Dieser Test dient zur Orientierung und kann nur ein erster Anhaltspunkt sein. Wägen Sie alle weiteren Schritte sorgfältig ab.

0 bis 15 Punkte

Sie sollten sich noch einmal die Frage stellen, ob Sie wirklich eine unternehmerische Selbstständigkeit anstreben wollen oder ob Sie als Angestellte/r nicht doch ein für Sie persönlich geeigneteres Arbeitsumfeld vorfinden.

16 bis 21 Punkte

Das Ergebnis fällt nicht eindeutig aus. Ihnen ist noch nicht endgültig klar, ob Sie sich zur beruflichen Selbstständigkeit eignen oder doch lieber angestellt sind. Arbeiten Sie deswegen gründlich dieses Heft durch, um zu einer Entscheidung zu kommen und sprechen Sie mit möglichst vielen Menschen in Ihrem persönlichen Umfeld.

22 bis 30 Punkte

Sie stehen emotional, aber auch von der praktischen Motivation her voll hinter der Entscheidung, sich selbstständig zu machen. Offensichtlich bringen Sie auch persönlich und im Hinblick auf Ihr Umfeld die entsprechenden Voraussetzungen für eine unternehmerische Selbstständigkeit mit.

Quelle: Prof. Dr. Heinz Klandt, KfW-Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurship, ebs, Schloss Reichartshausen



TIPPS VON FACHLEUTEN

Was ist auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu beachten? Dazu äußern sich Fachleute, die schon viele Gründerinnen und Gründer begleitet haben.



Foto: Philipp Gueland

Die Geschäftsidee ist erst der Anfang. Basis für jedes Gründungsvorhaben ist der Businessplan – damit überprüfen Sie, ob die Fakten und Zahlen für ein Gelingen sprechen.



Foto: Jens Schicke

Dr. Marc Evers,
Gründungsberater bei der
Deutschen Industrie- und
Handelskammer



Foto: privat

Dr. Rosemarie Kay, stellver-
tretende Geschäftsführerin
des Instituts für Mittelstands-
forschung (IfM)



Foto: Wolfgang Weber

Dr. Gerold Kreuter, Vizepräsident
des Bundesverbandes Deut-
scher Innovations-, Technologie-
und Gründerzentren (BVIZ)

„ Die Geschäftsidee ist der Dreh- und Angelpunkt einer jeden unternehmerischen Selbstständigkeit. Sie ist quasi die Keimzelle des Unternehmens. Das bedeutet umgekehrt: ‚Unternehmerin oder Unternehmer sein wollen‘ allein reicht nicht. Erst mit der zündenden Idee beginnt der Motor zu laufen. Wer seine Geschäftsidee auf den Prüfstand stellen will, sollte drei Fragen mit einem klaren Ja beantworten können: Erstens: Habe ich eine Idee, für die ich brenne, von der ich absolut überzeugt bin – und ziehen Familie, Partner oder Partnerin mit? Zweitens: Kann ich Menschen für mein Angebot gewinnen? Könnten Sie einen unbekannten Passanten in drei Minuten von Ihrem Produkt überzeugen? Und drittens: Kann ich meine Idee in Zahlen fassen – Zielgruppe, Kosten, Marketing etc.? Wenn Sie alle drei Fragen mit Ja beantworten können, dann lohnen sich die weiteren Schritte auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Ganz wichtig ist die Finanzierung! Hier sollte man frühzeitig mehrere Alternativen in den Blick nehmen, wie etwa Fremdkapital, Fördermittel oder auch Beteiligungskapital. <

„ Eine Geschäftsidee – und schon ‚etwas‘ Geld dafür – zu haben, reicht meist nicht für eine erfolgreiche Gründung aus. Fragen Sie sich vielmehr: Sind mein Finanzplan und mein Geschäftskonzept durchdacht? Habe ich auch mögliche finanzielle Durststrecken eingeplant? Welche unvorhergesehenen Ereignisse könnten mich und meine Gründung treffen? So manche Existenz ist auch schon an ihrem eigenen Erfolg gescheitert – nämlich daran, dass eine Gründerin oder ein Gründer die Nachfrage nach einem Produkt oder einer Dienstleistung nicht bewältigen konnte. Wichtig ist aber auch, die eigene Begeisterung für die Geschäftsidee zu überprüfen: Finden meine Familie, meine Freunde und Bekannten mein Produkt beziehungsweise mein Dienstleistungsangebot genauso spannend wie ich? Aber auch: Könnte ich Fremde mit wenigen Worten von meinem Angebot überzeugen? <

„ Ob mobiler Hühnerstall, Sitzmöbel aus alten Autoreifen oder eine Freisprecheinrichtung fürs Fahrrad: Es gibt so viele gute Möglichkeiten, in einem frühen Stadium die eigene Idee systematisch weiterzuentwickeln. Dazu gehören Businessplan-Wettbewerbe ebenso wie die Angebote der IHKs und der Gründerzentren. In den Zentren können Gründerinnen und Gründer vor allem wertvolle Kontakte knüpfen – auch zu erfahrenen Expertinnen und Experten, die den Prozess begleiten können. Eine Frage sollte bei einer Gründung eine zentrale Rolle spielen: ‚Wie möchte ich leben?‘ Das Unternehmerdasein ist kein geregelter 9-to-5-Job. Wie man unternehmerisch arbeitet, kann man lernen. Viele Gründerzentren bieten spezielle Seminare an. Was Gründerinnen und Gründer selbst mitbringen müssen, sind Rückgrat und Durchhaltevermögen. Sie müssen überzeugend auftreten und ihr Produkt verkaufen können. Denn es geht immer drei Schritte vor und zwei zurück. Wer bei der ersten Spur von Gegenwind aufgibt, wird keinem Sturm standhalten. <

info

Wie tragfähig ist Ihre Geschäftsidee?

Wenn Sie einen Gründungszuschuss beantragen wollen, müssen Sie Ihr Vorhaben einer sogenannten Tragfähigkeitsprüfung, auch fachkundige Stellungnahme, unterziehen. Durch eine solche Prüfung wird festgestellt, ob eine Existenzgründung sorgfältig geplant ist und gute Chancen auf Erfolg bestehen.

Durchgeführt wird die Tragfähigkeitsprüfung je nach Unternehmensart von einer Industrie- und

Handelskammer, Handwerks- oder einer anderen Berufsständischen Kammer, von Steuerberatern, Fachverbänden, kommunalen Wirtschaftsförderungen, Bankinstituten oder Sparkassen.

Informationen über eine Tragfähigkeitsprüfung finden Sie unter: www.existenzgruender.de > *Planer & Hilfen* > *Checklisten & Übersichten* > *Businessplan* > *Übersicht: Fachkundige Stellungnahme bzw. Tragfähigkeitsprüfung*



GUTER RAT MUSS NICHT TEUER SEIN

Ihre Entscheidung steht: Sie machen sich selbstständig. Am liebsten möchten Sie sofort loslegen und all die bürokratischen Schritte, die Sie noch aufhalten, schnell hinter sich wissen. Doch schalten Sie besser noch einmal einen Gang zurück und überlegen Sie, welche Fragen noch offen sind – es lohnt sich.

Wer kann Sie auf Ihrem Weg beraten? An erster Stelle steht das Gespräch mit Ihrer Familie und Ihren Freundinnen und Freunden. Von ihnen erfahren Sie, ob sie Ihre Idee befürworten oder was sie anders machen würden. Außerdem erhalten Sie dabei vielleicht schon Tipps oder sogar den

ein oder anderen Kontakt zu erfolgreichen Gründerinnen und Gründern, von deren Erfahrungen Sie in der Planungsphase profitieren können. Darüber hinaus geht es natürlich um die Herausforderung, den künftigen Job und das Privatleben zu koordinieren. Je früher Sie Ihre Familie einbeziehen, desto besser erreichen Sie eine gesunde Balance zwischen Freizeit und Selbstständigkeit, und desto früher werden Sie erste Ziele erreichen. Sie und Ihre



Foto: Julian Fendt

Es gibt viele Möglichkeiten, sich beraten zu lassen: Bei den IHK und HWK oder bei Gründerzentren finden Sie Fachleute, die Sie bei Fragen zu Ihrem Vorhaben unterstützen können.

Familie müssen sich im Klaren darüber sein, dass mit Ihrer Existenzgründung und der Arbeit für Ihren Erfolg nicht nur finanzielle Investitionen erforderlich sind. Auch die Arbeitszeiten werden sich verändern. Darauf sollten sich alle Beteiligten einstellen und damit einverstanden sein. Mit dem Zuspruch durch Ihre Familie und Ihren Freundeskreis gehen Sie Ihre Existenzgründung gestärkt an.

Unterstützung von Fachleuten

Nun sollten Sie den Rat von Expertinnen und Experten einholen. Erste Anlaufstellen sind je nach Branche Ihre regionalen **Industrie- und Handelskammern** beziehungsweise die **Handwerkskammern**. Gezielte Unterstützung bei Ihren ersten Schritten erhalten Sie außerdem von **Gründeragenturen** in Ihrer Nähe. Die Erstberatungen sind jeweils kostenlos.

In einer professionellen **Existenzgründerberatung** wird zuerst Ihre generelle Eignung ausgeleuchtet: Besitzen Sie die notwendigen fachlichen Erfahrungen? Wie risikobereit und stressresistent sind Sie? Wie tragfähig und realistisch ist Ihre Idee? Das Erfolgspotenzial Ihrer Unternehmensidee wird auf diese Weise gründlich geprüft. Das Wolkenschloss, an dem Sie bisher gebaut haben, werden Sie dabei verlassen und auf dem Boden der Realität ankommen. Mancher Existenzgründerin beziehungsweise manchem Existenzgründer behagen die dabei gestellten Fragen nicht, doch ihre ehrliche Beantwortung ist wichtig für den Weg, den Sie gehen möchten. Wenn Sie die Fakten nüchtern betrachten und Ihr Vorgehen darauf abstimmen, vermeiden Sie in der Gründungsphase Fehler, die sich später nur schwer oder gar nicht korrigieren lassen.

In den Gesprächen gehen Sie auch alle Gründungsfomalitäten an und erhalten Tipps für die Erstellung des Businessplans. Neben Ihren potenziellen Kundinnen und Kunden werden Ihre Konkurrenz, Ihr Standort und Ihre Marketingstrategie analysiert. Sie lernen einzuschätzen, welcher Preis für Ihr geplantes Produkt oder Ihre Dienstleistung angemessen ist und wie viel Umsatz Sie erzielen



Was muss ich tun, wenn ich ein Geschäft eröffnen möchte? Hier sind einige Formalitäten zu beachten.

müssen, um von Ihrem Unternehmen leben zu können. In diesen Beratungsgesprächen finden Sie auch heraus, auf welchen Gebieten Sie Ihre Kenntnisse möglicherweise vertiefen sollten. Passende Kurse, beispielsweise zu Marketing, Buchhaltung und Personalführung, werden Ihnen darauf abgestimmt vorgeschlagen.

Nicht zuletzt richtet sich der Fokus auf die finanziellen Voraussetzungen. Fachleute ermitteln gemeinsam mit Ihnen, ob und wie viel Fremdkapital Sie benötigen, welche Investitionen erforderlich sind und welche öffentlichen Förderprogramme Sie in Anspruch nehmen können – etwa von der KfW-Bankengruppe oder von regionalen Instituten. ➤

info

Darauf sollten Sie bei einer Beratung achten:

- | | |
|---|--|
| ☐ Mein Anliegen steht im Vordergrund. | ☐ Der/die Berater/in verfügt über eine nachprüfbare Qualifikation. |
| ☐ Meine Argumente werden angehört. | ☐ Er/sie hat Beratungserfahrung und im Idealfall eigene Gründungserfahrung. |
| ☐ Es gibt kritische Nachfragen und Einschätzungen vonseiten der Beraterin oder des Beraters. | ☐ Er/sie ist bei den Agenturen für Arbeit als fachkundige Stelle gemeldet. |
| ☐ Meine Lebenssituation und persönlichen Bedürfnisse werden berücksichtigt. | |



Fachlich fit durch Seminare

In **Seminaren und Workshops** ergänzen Sie Ihr spezielles Fachwissen um alle betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, die Sie für die Existenzgründung brauchen. Diese Kompetenzen helfen Ihnen, dauerhaft am Markt zu bestehen und zu zeigen, was Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung einzigartig macht. Anlaufstelle für diese Weiterbildungsmaßnahmen sind nicht nur die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern, sondern auch Innovations-, Technologie- und Gründerzentren und Technologieparks. Letztere sind insbesondere interessant für Hochschulabsolventinnen und -absolventen, die nach ihrem Studium direkt in die Selbstständigkeit starten. Doch auch für nicht akademische Gründerinnen und Gründer sind solide kaufmännische Grundlagen und Kenntnisse im Umgang mit digitalen Medien unverzichtbar. Wenn Sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen, können Sie für

IHK-Seminare sogar von der Agentur für Arbeit finanziell gefördert werden und so Ihre Kenntnisse budgetschonend erweitern.

Eine besonders intensive und individuelle Form der Beratung bieten **Coaching und Mentoring**. In einem stets kostenfreien Erstgespräch bekommen Sie einen Eindruck vom Coach und seinem Leistungsangebot. Eine Mentorin oder einen Mentor finden Sie in einem Unternehmen oder an einer Hochschule. Da Ihre Erfolgchancen mit dieser Art von Unterstützung deutlich steigen, sind auch hier finanzielle Förderungen möglich.

Für Inspiration, Information und Kontakt zu anderen Gründerinnen und Gründern lohnt sich ein Besuch von **Gründermessen**, die bundesweit stattfinden. Über Messen in Ihrer Region informiert Sie der Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft e.V., kurz AUMA.

Übrigens: Wenn Sie aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen möchten, bietet auch die Agentur für Arbeit oder das Jobcenter Unterstützung an, wenn Sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Nähere Informationen dazu finden Sie auf S. 38. <

Foto: Philipp Gueland



Junge Gründerinnen und Gründer sind überzeugt von ihrer Idee – bei der Umsetzung kann gute Beratung vieles erleichtern.

Kein großes Risiko eingehen

Sebastian Mäder (39) hat einen Naturkostladen gegründet.



Gut beraten zum eigenen Traum

Carolyn Jost (29) startete mit einer Kinderevent-Agentur.



„Früher war ich als Steinmetz tätig, konnte den Beruf aber aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben. Das Potenzial meiner Idee vom Naturkostladen habe ich durch die IHK prüfen lassen, mich über Fördermöglichkeiten informiert und außerdem dort meine kaufmännischen Vorkenntnisse aufgefrischt. Ich kann diese Form der wirklich engagierten Beratung jeder Gründerin und jedem Gründer ans Herz legen.“

Natürlich muss man sich in diesem Rahmen auch unangenehmen Fragen stellen, doch ich wollte mit meinem Unternehmen kein großes Risiko eingehen. Eine Beratung bietet zwar keine Garantie für Erfolg, bildet aber eine gute Basis. Meinen Businessplan habe ich im Anschluss daran gut durchdacht – das wurde mit einer Extraförderung für die Ladenausstattung belohnt.“

„Um mich auf den Start von „Lottchen Events“ vorzubereiten, habe ich ein Gründerseminar besucht. Meinen Businessplan hatte ich zu diesem Zeitpunkt zum großen Teil schon ausgearbeitet. Im Seminar konnte ich konkrete Fragen stellen und die Informationen mit dem abgleichen, was ich schon erarbeitet hatte. Das hat mir Sicherheit gegeben und mich darin bestärkt, dass ich auf einem guten Weg bin.“

Neben einem Überblick zu Rechtsgrundlagen, Finanzierungsmöglichkeiten und notwendigen Versicherungen erhielt ich im Gründerseminar Kontakte zu anderen Gründerinnen und Gründern vor Ort. Das war spannend. Wir konnten uns austauschen und bekamen einen Einblick in den Gründungsprozess anderer Branchen.“

link

Auf der Seite des **Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi)** können Sie sich umfassend zu allen Fragen rund um Existenzgründung informieren – von den ersten Schritten über den Businessplan bis hin zu Rechtsformen. Hier finden Sie auch Checklisten und Übersichten.
www.existenzgruender.de

info

Die **Agenturen für Arbeit** bieten Ihnen erste Informationen zur Existenzgründung, etwa kostenlose Merkblätter und Broschüren. Sie können auch einen persönlichen Beratungstermin vereinbaren. Auf der Seite der Agentur für Arbeit finden Sie auch einen Link zu Veranstaltungen zum Thema Existenzgründung in Ihrer Region.
www.arbeitsagentur.de/arbeitslos-arbeit-finden/existenzgruendung



EIN PLAN VON A BIS Z

Der Businessplan dient nicht nur zur Vorlage bei Banken und Institutionen, die Zuschüsse bewilligen – auch für Sie selbst ist er wichtig. Indem Sie Ihre Konkurrenz analysieren, Ihre Marketingmaßnahmen darlegen und eine solide Finanzplanung aufstellen, vergewissern Sie sich, dass Ihre Idee auf solidem Fundament steht.



Foto: Philipp Guelland

Nehmen Sie sich die Zeit, im Businessplan Ihr Vorhaben ausführlich zu beschreiben. Es lohnt sich!

Der Businessplan umfasst in der Regel 20 bis 30 Seiten. Dabei sind formale Aspekte nicht ganz unwichtig, wie zum Beispiel eine klare Gliederung und ein verständlicher Schreibstil.

Sie überzeugen Ihre Geldgeber, indem Sie in einfachen Worten zum Ausdruck bringen, warum Ihre Geschäftsidee Zukunft hat. Zunächst fassen Sie die wesentlichen Fakten Ihres unternehmerischen Vorhabens auf maximal zwei Seiten zusammen. Schreiben Sie diese Einleitung aber besser erst zum Schluss. Mit dem Überblick, den Sie am Ende haben, wird es Ihnen leichter fallen.

Geldgebende überzeugen

Viele Banken und Investoren entscheiden erst nach einem Blick auf Ihre Zusammenfassung, ob sie mehr Zeit investieren und Ihren Businessplan zu Ende lesen. Bringen Sie die wichtigsten Aspekte des schriftlichen Teils also in der Zusammenfassung unter. Trotz aller Begeisterung für Ihre Geschäftsidee: Bleiben Sie realistisch und formulieren Sie dennoch positiv.

In den folgenden Absätzen gehen Sie Punkt für Punkt ins Detail. Stellen Sie mit der Geschäftsidee Ihr Produkt beziehungsweise Ihre Dienstleistung vor und machen Sie deutlich, was Ihr Angebot einzigartig macht. Entwerfen Sie ein Profil, das Auskunft über Ihre Eignung für die Existenzgründung gibt. Zeigen Sie, dass Sie den Markt, die Kundinnen und Kunden sowie die Konkurrenz kennen, indem Sie eine Marktanalyse durchführen. Diese dient Ihnen wiederum als Basis für den nächsten Punkt: Ihre Marketingstrategie. Legen Sie auch dar, wie Sie die Abläufe im Unternehmen regeln werden. Nach Erörterung der geplanten Rechtsform leuchten Sie zum Schluss die drei größten Chancen und Risiken Ihres Vorhabens aus.

Die größte Herausforderung, aber absolut unverzichtbar, ist der Finanzplan. Dieser besteht aus folgenden Unterlagen:

- Kapitalbedarfsplan: Hier wird dargelegt, wie viel Kapital Sie für die Startphase und für Anschaffungen benötigen.
- Finanzierungsplan: Dieser legt fest, wie viel Eigen- und Fremdkapital Sie einbringen und welche öffentlichen Förderprogramme für Sie infrage kommen.
- Liquiditätsplan: Eine fundierte Liquiditätsvorschau zeigt Ihre Zahlungsfähigkeit für einen bestimmten Zeitraum an. Wie lange müssen Sie überbrücken, bis Sie schwarze Zahlen schreiben?
- Rentabilitätsrechnung: Hier handelt es sich um eine Vorschau, mit welchen Erträgen Sie bei Ihren Produkten oder Ihrer Dienstleistung rechnen – klar, dass diese mittelfristig höher liegen sollten als Ihre Kosten.

Keine Angst, Sie müssen sich nicht alleine durch diese kompliziert wirkende Materie kämpfen. Hilfe dabei erhalten Sie bei Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern sowie bei Gründeragenturen in Ihrer Region. <



Damit Ihre Gründung ein Erfolg wird, ist es wichtig zu wissen, wer die zukünftigen Kundinnen und Kunden sind.

Checkliste

Was gehört in einen Businessplan?

- ☐ Ihr Name und der Name des zukünftigen Unternehmens (falls schon vorhanden)
- ☐ Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee genau. Worin liegt das Alleinstellungsmerkmal Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung?
- ☐ Welche Erfahrungen und Qualifikationen bringen Sie mit? Welche fehlen Ihnen?
- ☐ Wer sind Ihre potenziellen Kundinnen und Kunden? Mit welchen Mitteln wollen Sie diese erreichen?
- ☐ Kennen Sie den Markt für Ihr Angebot? Wie sieht die Konkurrenz aus?
- ☐ Wo bzw. auf welchem Weg wollen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung anbieten?
- ☐ Wie sieht es mit Ihrer Finanzierung aus? Wie viel Kapital benötigen Sie?
- ☐ Welche Umsätze möchten Sie in den nächsten Jahren erzielen?
- ☐ Möchten Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen? Wenn ja, wie viele sollen es nach 2 oder 3 Jahren sein?
- ☐ Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben?
- ☐ Wo liegen die größten Risiken für Ihre Unternehmung?
- ☐ Was ist das wichtigste Ziel?
- ☐ Wann soll Ihre Geschäftsidee umgesetzt werden?

Ausführliche Informationen, was in einen Businessplan gehört, finden Sie unter www.gruenderplattform.de > Businessplan schreiben



Wenn man sich selbstständig macht, sind einige Formalitäten zu erledigen, beispielsweise ein Gewerbe anmelden.

VIELE VARIANTEN DER SELBSTSTÄNDIGKEIT

Existenzgründerin oder -gründer zu sein, bedeutet nicht in jedem Fall, eine eigene Firma zu gründen. Welche Form der Geschäftsgründung für Sie die richtige ist, hängt von der Branche, den finanziellen Mitteln, aber auch von Ihrer persönlichen Situation ab. Die wichtigsten stellen wir hier vor.

Wie möchten Sie arbeiten? Sind Sie Einzelkämpferin oder -kämpfer oder möchten Sie Ihre Ideen im Team verwirklichen? Wollen Sie ohne großes Risiko erst mal klein anfangen oder haben Sie schon einen Betrieb im Blick, in den Sie einsteigen möchten?

Freiberuflichkeit oder Gewerbe anmelden?

Freiberuflichkeit bringt verschiedene Privilegien mit sich: Ihre Arbeitszeit und den Arbeitsort bestimmen Sie selbst. Ihre Einkommensteuererklärung erstellen Sie auf Basis einer einfachen Einnahmen-Überschuss-Rechnung. Sie ist die perfekte Arbeitsform für sämtliche freien Berufe wie beispielsweise Rechtsanwälte und -anwältinnen, Steuer-

beraterinnen und -berater, Architektinnen und Architekten, Grafikdesignerinnen und -designer und verschiedene Heilberufe.

Für die meisten anderen Berufe müssen Sie ein Gewerbe anmelden. Das ist der Fall, wenn Sie mit Waren handeln, Waren herstellen oder wenn Sie sich als Handwerkerin oder Handwerker selbstständig machen. Auch wenn für Ihre Gründung eine Konzession erforderlich ist, handelt es sich um ein Gewerbe. Das trifft beispielsweise für eine Gründung in der Gastronomie, im Sicherheitsgewerbe oder in der Immobilienvermittlung zu. Auch die meisten Dienstleistungen gelten als Gewerbe. ➤



Wer sich selbstständig machen will, hat im Vorfeld viele Entscheidungen zu treffen, Fragen zu klären und Aspekte zu berücksichtigen. Mit einem Projektplan können Sie Ihr Vorgehen strukturieren.

PROJEKTPLAN: SCHRITT FÜR SCHRITT



Foto: Martin Rehm

Dieser Projektplan dient Ihnen als Leitfaden auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Damit Sie nichts Wichtiges vergessen, haben wir die einzelnen Schritte noch einmal für Sie als Übersicht dargestellt. Nehmen Sie den Plan immer wieder in die Hand und haken Sie nach und nach ab, was Sie schon erledigt haben. So sind Sie gut vorbereitet.



„HABE ICH AN ALLES GEDACHT?“

Kreuzen Sie an, was Sie schon geklärt haben – so behalten Sie den Überblick.



Foto: Jens Oellermann

1) Selbsteinschätzung

- ☐ Ich bringe die unternehmerischen Voraussetzungen und fachlichen Kompetenzen für eine Gründung mit.
- ☐ Ich bin den Test „Bin ich ein Gründertyp?“ auf den Seiten 18 und 19 durchgegangen und habe mindestens 21 Punkte erreicht. Ich kann mit Überzeugung über mich selbst sagen: „Ich bin ein Gründertyp!“
- ☐ Ich bin über die Chancen und Risiken informiert, die eine Gründung mit sich bringt.

2) Die Geschäftsidee

Ich habe überprüft, dass

- ☐ mein Produkt / meine Dienstleistung am Markt benötigt oder gewünscht wird.
- ☐ keine anderen Unternehmen bereits Rechte, Patente oder Lizenzen an meiner Idee besitzen, die mir das Anbieten verhindern.
- ☐ ich die richtige Standortwahl getroffen habe.
- ☐ der Name meines Unternehmens gut passt.

Ich weiß genau

- ☐ wer meine Zielgruppe ist / wer meine Kundinnen und Kunden vor Ort sind.
- ☐ welchen Preis ich für mein Produkt / meine Dienstleistung verlangen kann.
- ☐ mit welchen Partnerinnen und Partnern ich rechnen kann.
- ☐ wie meine Konkurrenzsituation ist.
- ☐ mein Geschäftsmodell sich finanziell auch trägt.

3) Beratung suchen

Ich habe

- ☐ mich mit meinem/-r Lebenspartner/-in, meiner Familie beraten und sichergestellt, dass sie mich bei meiner Existenzgründung unterstützen.
- ☐ mich über die formalen Anforderungen für Existenzgründer informiert.
- ☐ Angebote der Bundesagentur für Arbeit und der Jobcenter genutzt, zum Beispiel ein persönliches Beratungsgespräch.
- ☐ Seminare und Workshops für Existenzgründung besucht (beispielsweise bei einer Gründungsagentur, einer Kammer oder einem Technologiepark).
- ☐ Gründermessen besucht.
- ☐ meine individuellen Fragen zur Existenzgründung mit einer Beratungsfachkraft im Rahmen einer Vorgründungsberatung besprochen. Zuvor habe ich die Eignung der Beratungsfachkraft überprüft.
- ☐ Weiterbildungsangebote in Anspruch genommen, um mir nötige Kompetenzen (zum Beispiel Buchführung, Personalführung, Marketing, Kenntnisse über digitale Medien/Digitalisierung etc.) anzueignen.
- ☐ mit einer Steuerberaterin / einem Steuerberater und mit dem Finanzamt steuerliche Fragen abgeklärt.

Notizen

*In der Planungsphase Ihrer
Gründung wird er zu einem
wichtigen Begleiter werden:
der Taschenrechner.*



4) Businessplan

Mein Businessplan enthält alle nötigen Punkte:

- ☐ Zusammenfassung des Vorhabens
- ☐ ausführliche Beschreibung der Geschäftsidee
- ☐ Beschreibung von Produkt / Dienstleistung / persönlicher Eignung
- ☐ ausführliche Marktanalyse
- ☐ Informationen zu Marketingstrategien
- ☐ meine Personalplanung
- ☐ Erörterung der geplanten Rechtsform
- ☐ Abwägung von Chancen und Risiken
- ☐ Finanzplanung und Finanzbedarf
- ☐ Terminplan mit wichtigen Meilensteinen
- ☐ Die Tipps zum Businessplan habe ich berücksichtigt.

5) Finanzen klären

- ☐ Die verschiedenen Kapitalarten sowie ihre Vor- und Nachteile sind mir bekannt.
- ☐ Alle wichtigen Fragen habe ich mit einer Beratungsfachkraft geklärt, z.B. der IHK, HWK oder einer Gründungsagentur.

Ich habe

- ☐ ein Gespräch mit der Bank über Förderdarlehen und Bankkredite geführt.
- ☐ eine Kapitalbedarfsplanung erstellt.
- ☐ eine Liquiditätsplanung erstellt.
- ☐ eine Rentabilitätsplanung erstellt.
- ☐ Finanzierungsmöglichkeiten erfragt.
- ☐ mich über Zuschüsse wie z.B. den Gründerzuschuss der Bundesagentur für Arbeit informiert.
- ☐ mich über EU-Förderungsmöglichkeiten informiert.
- ☐ mich zu Fördermöglichkeiten der Länder erkundigt.
- ☐ mich über die Förder- und Kreditangebote der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) informiert.
- ☐ weitere Förderungsmöglichkeiten in der Förderdatenbank des BMWi recherchiert.
- ☐ Businessplan-Wettbewerbe angefragt.

6) Formalitäten erledigen

Meine Gründungsform ist:

- ☐ Nebenerwerbsgründung
- ☐ Vollerwerbsgründung
- ☐ Einzelgründung
- ☐ Teamgründung
- ☐ Franchising
- ☐ Unternehmensnachfolge/Übernahme
- ☐ Start-up
- ☐ Ich habe mich für eine andere Gründungsform entschieden.
- ☐ Über die Besonderheiten meiner Gründungsform bin ich bestens informiert. In einer Beratung habe ich alle Fragen geklärt.

Ich habe folgende Rechtsform gewählt

- ☐ Einzelunternehmen
- ☐ Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)
- ☐ Partnerschaftsgesellschaft (PartG)
- ☐ Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH & Co. KG)
- ☐ Haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft (UG) bzw. Mini-GmbH
- ☐ Ich habe eine andere Rechtsform gewählt.
- ☐ Über die damit verbundenen rechtlichen und steuerlichen Pflichten bin ich informiert.

Ich bin

- ☐ Gewerbetreibende / Gewerbetreibender
- ☐ Freiberuflerin / Freiberufler



Ich habe mich ausreichend informiert über:

Steuern:

- ☐ Einkommensteuer
- ☐ Gewerbesteuer (nur Gewerbetreibende)
- ☐ Umsatzsteuer
- ☐ Lohnsteuer

Versicherungen:

- ☐ private oder gesetzliche Krankenversicherung
- ☐ Krankentagegeldversicherung
- ☐ Berufsunfähigkeitsversicherung
- ☐ Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft)
- ☐ private Altersvorsorge
- ☐ freiwillige Rentenversicherung
- ☐ Betriebshaftpflichtversicherung
- ☐ Sachversicherungen (Einbruch, Feuer, Sturm)
- ☐ Vermögensschadenhaftpflicht
- ☐ freiwillige Arbeitslosenversicherung
- ☐ Ich interessiere mich für zusätzliche Versicherungen.

Mitgliedschaft in Berufsverbänden

- ☐ Eine Mitgliedschaft kommt für mich infrage.



Foto: Philipp Gueillard

7) Fehler vermeiden

Ich kenne mich mit folgenden wichtigen Themen aus:

- ☐ Gewinnung von Kundschaft (Akquise)
- ☐ Krisenvorbeugung und -management
- ☐ Controlling
- ☐ professionelles Marketing: Kundenbedarfsanalyse, Preiskalkulation, Vertriebsplanung, anhaltende Öffentlichkeitsarbeit
- ☐ ansprechende Corporate Identity
- ☐ Online- und Social-Media-Marketing

Fördermöglichkeiten nach der Gründung

- ☐ Ich weiß, dass es auch nach der Gründung Hilfe gibt.

Wenn Sie sicher sind, dass Sie nichts vergessen haben, können Sie beruhigt in die Selbstständigkeit starten.

Notizen

info

Selbstständige sind permanent damit beschäftigt, Kundschaft zu gewinnen und Marketing zu betreiben. Seminare zur Selbstvermarktung, zu Marketing im Handwerk oder zur Akquise finden Sie im **KURSNET** der Bundesagentur für Arbeit unter <https://kursnet-finden.arbeitsagentur.de/kurs/> > Für Unternehmen > Selbstständigkeit vorbereiten > „Existenz- und Unternehmensgründung“ anhängen und Suche beginnen.



Wer alleine gründet, muss auch alle Entscheidungen selbst treffen. Umso größer der Stolz, es geschafft zu haben.

Neugründung

Einzelgründung

Die allermeisten Neugründungen sind Einzelunternehmen: Das galt zuletzt für etwa 80 Prozent aller Gewebeanmeldungen in Deutschland, die mit einer Neugründung verbunden waren. Im Prinzip kann jeder ein Einzelunternehmen gründen, man muss dies nur beim Finanzamt melden. Sie müssen weder ein Mindestkapital mitbringen noch spezielle Verträge aufsetzen. Alleine beziehungsweise als Solo-gründerin oder -gründer zu starten, hat Vor- und Nachteile: Sie entwickeln Ihr Unternehmen nach Ihren eigenen Vorstellungen, suchen Ihr Personal selbst aus. Sie sind aber auch allein dafür verantwortlich, dass Ihr Vorhaben gelingt.

Teamgründung

Gemeinsam mit anderen ist vieles leichter. In erster Linie steht Ihnen für die Gründung meist mehr Eigenkapital für Investitionen zur Verfügung. Darüber hinaus haben mehrere Gründerinnen und Gründer oft verschiedene Stärken, wodurch fachliche oder betriebswirtschaftliche Defizite leichter ausgeglichen werden. Auch wichtig: Vertrauen und ein gutes Verhältnis sind kein Garant für eine funktionierende gemeinsame Unternehmensführung. Besprechen Sie im Vorfeld mögliche Konflikte und vereinbaren Sie entsprechende Lösungen, am besten vertraglich. Auch

Entscheidungsbefugnisse sollten Sie schriftlich festhalten. Sie interessieren sich für eine Teamgründung, haben aber keinen passenden Partner? Dann wenden Sie sich an eine regionale Gründungsinitiative.

Nebenberuflichkeit

Etwa 50 Prozent aller Gründerinnen und Gründer starten erst einmal vorsichtig nebenberuflich in ihr eigenes Unternehmen. Wenn das für Sie infrage kommt, sollten Sie mit Ihren Vorgesetzten offen über Ihr Vorhaben sprechen. Dazu sind Sie auch ohne einen entsprechenden Vermerk im Arbeitsvertrag verpflichtet. Teilzeitunternehmen sind aber nicht nur für Angestellte eine Option, sondern auch für Studierende mit einer zündenden Idee oder für Erziehende, die neben der Kinderbetreuung selbstständig arbeiten möchten. Da für die nebenberufliche Existenzgründung dieselben oder ähnliche Regeln wie für andere Arbeitsformen gelten, sollte sie genauso gründlich geplant werden.

Start-up

Start-up ist die Bezeichnung für die Neugründung eines Unternehmens mit einer innovativen Geschäftsidee. Die meisten Start-ups entstehen im Bereich Technologie und Internet. Typische Sparten sind beispielsweise der Internet-handel, Software- und App-Entwicklung, Online-Spiele oder webbasierte Dienste, etwa für Carsharing oder >

auch Online-Datingportale. Start-ups zeichnet aus, dass die Gründerinnen und Gründer jung sind und die Gründung meist im Team erfolgt.

Franchising

Eine Gründungsform mit geringem Risiko und hoher Erfolgswahrscheinlichkeit ist Franchising. Hierbei kaufen Sie eine Lizenz von einem erfolgreichen Unternehmen und bauen dessen Konzept an einem anderen Standort auf. Ihr unternehmerischer Spielraum ist hier allerdings geringer. Da es neben vielen seriösen Franchise-Konzepten aber auch ein paar dubiose Modelle gibt, sollten Sie einen Vertrag nie abschließen, ohne alle Sachverhalte gemeinsam mit fachkundigem Rechtsbeistand geprüft zu haben. Auskunft über ein Franchise-Unternehmen erhalten Sie darüber hinaus bei IHK, HWK, Banken und Wirtschaftsverbänden.

Nachfolge / Übernahme

Sie steigen in den laufenden Betrieb eines optimalerweise am Markt etablierten, erfolgreichen Unternehmens ein. Das bedeutet, Sie erzielen von Tag eins an Umsatz und führen fachkundige Mitarbeitende. Zumindest bei einer familiären Nachfolge übernehmen Sie in der Regel auch das Know-how von Ihrer Vorgängerin beziehungsweise von Ihrem Vorgänger. Vorsicht ist geboten, wenn Sie zwar die fachlichen Voraussetzungen und einschlägige Kenntnisse mitbringen, aber keine oder nur wenig Erfahrung in der Führung von Arbeitskräften und im Marketing haben. In diesem Fall ist es empfehlenswert, dass Sie eine Weiterbildung zum jeweiligen Thema absolvieren. <



Foto: Thorsten Heimerichs

Mit dem passenden Know-how kann man auch die Nachfolge in einem bestehenden Unternehmen antreten.

link

Deutscher Franchise-Verband

Wenn Sie sich für Franchising interessieren, suchen Sie auf der Homepage des Verbandes in „Systeme finden“ nach einem Franchising-System, das Sie anspricht. Hier erhalten Sie bereits einen ersten Überblick über Einstiegsgebühren und Investitionssummen.
www.franchiseverband.com

link

Die **nexxt-change Unternehmensbörse** bringt Unternehmen ohne Nachfolge und Existenzgründerinnen und Existenzgründer zusammen:
www.nexxt-change.org

praxistipps

Der Name für Ihr Unternehmen – Fantasie ist gefragt

Der Name ist ein Aushängeschild Ihres Unternehmens. Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten:

- Ihr eigener Name ist Teil der Firmierung.
- Ihr Unternehmen erhält einen frei erfundenen Namen.

Der Name sollte

- einprägsam sein
- einfach auszusprechen sein
- möglichst kurz und originell sein
- aussagekräftig sein, eine Botschaft vermitteln
- internettauglich sein, vorausgesetzt, die passende Domain ist noch frei

Für alle gilt: Prüfen Sie, ob der Name bereits vergeben ist, damit Sie Marken- und Schutzrechte anderer nicht verletzen!

Schützen Sie Ihren Firmennamen und lassen Sie ihn beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) eintragen.

Das DPMA überprüft nicht, ob Ihre Marke in identischer oder ähnlicher Form bereits existiert. Das sollten Sie bereits im Vorfeld sicherstellen.

DIE FINANZEN KLÄREN

Eine gute Idee für eine Existenzgründung ist der Anfang – um sie umzusetzen, braucht man aber auch Geld. Wie viel Startkapital brauchen Sie? Wie hoch schätzen Sie die Erträge der ersten Jahre ein? Haben Sie genügend Reserven? Wir stellen Ihnen die wichtigsten Planungsinstrumente und Kapitalarten vor.

Wesentlicher Baustein einer jeden Gründung ist eine solide Finanzierung. Deshalb sollten Sie dieses Thema mit großer Sorgfalt angehen. Im ersten Schritt prüfen Sie, ob und in welchem Umfang sich die Existenzgründung lohnt. Listen Sie alles auf, was über Ihre selbstständige Tätigkeit erwirtschaftet werden soll, um Ihre privaten Ausgaben zu decken.

Die Ausgaben können Sie nun eventuell ein wenig reduzieren, etwa um das Einkommen Ihrer Ehepartnerin beziehungsweise Ihres Lebenspartners und mögliche Mieteinnahmen. Unterm Strich bleiben die privaten Ausgaben, auch Unternehmerlohn genannt, die Sie in jedem Fall erwirtschaften müssen.

Ein Plan für alle Möglichkeiten

Um abschätzen zu können, wie tragfähig Ihre künftige Selbstständigkeit ist, sollten Sie eine **Rentabilitätsvorschau** vornehmen, die sich zumindest auf die ersten drei Geschäftsjahre bezieht.

Schätzen Sie Ihre Umsätze für die nächsten Jahre: Im ersten Jahr müssen Sie von niedrigeren Zahlen ausgehen, doch in den Folgejahren sollten sich die Umsätze spürbar steigern – was natürlich auch ein wenig von Ihren Maßnahmen zur Verkaufsförderung abhängt. Recherchieren Sie, welche Umsätze in Ihrer Branche üblich sind. Ansprechpersonen sind hier neben den Branchenverbänden auch Kammern und Banken, die meist über entsprechende Angaben aus Ihrer Region verfügen.

Bei der Gründung eines Unternehmens muss man zunächst einmal Geld für sein Vorhaben bereitstellen. Um zu ermitteln, wie viel Startkapital Sie brauchen, sollten Sie eine **Kapitalbedarfsplanung** vornehmen. Ein Kapitalbedarfsplan ist auch Teil des Businessplans. Mit einer solchen sorgfältigen Planung stellen Sie sicher, dass – auch bei überraschend auftauchenden Zusatzbelastungen – am Ende das Geld reicht. Jedes Nachjustieren für den Fall, dass Sie zu knapp kalkuliert haben, erschwert den Aufbau ihres Unternehmens. So ist zum Beispiel zu beachten, dass Sie bei Förderkrediten, etwa den „ERP-Gründerkredit“, den Antrag „vor Beginn des Vorhabens“ stellen müssen.



Und es gibt auch diverse Kosten, die bereits vor der Gründung anfallen. Neben dem Honorar für die Beratung können dies beispielsweise Notarkosten oder Gebühren für Anmeldungen und Genehmigungen sein. Ihre Beraterin oder Ihr Berater sollte Ihnen dabei behilflich sein, hier eine vollständige Auflistung vorzunehmen.

Die Startphase muss vorfinanziert werden

Den Kosten für die betriebliche Anlaufphase sollten Sie das **Anlagevermögen** und das **Umlaufvermögen** zuordnen. Zum Anlagevermögen zählen beispielsweise die erforderlichen Räumlichkeiten, soweit sie dem Unternehmen gehören, etwa Maschinen, Fahrzeuge, die Büroeinrichtung sowie erworbene Lizenzen. Unter Umlaufvermögen fallen zum Beispiel die Aufwendungen für die Waren, die weiterverkauft werden sollen, sowie für die Verwaltung und den Vertrieb, etwa das Verpackungsmaterial. Sie sollten davon ausgehen, dass Sie am Anfang noch keinen oder nur einen geringen Umsatz haben, sodass Sie diese Startphase von einigen Monaten erst einmal vorfinanzieren müssen. ➤

Den Kapitalbedarf für Ihren monatlichen Lebensunterhalt sollten Sie zur Vorsicht etwas großzügiger kalkulieren. Schließlich kann es immer mal passieren, dass Sie plötzlich erkranken oder dass unvorhergesehene Reparaturen in Ihrer Wohnung oder an Ihrem Auto anfallen. Falls Sie ein Einzelunternehmen gründen, wird dieser Posten als Unternehmerlohn bezeichnet.

Die genannten Ausgaben – insbesondere das Umlaufvermögen sowie die laufenden Kosten für den Lebensunterhalt – sind auch wesentliche Bestandteile der unbedingt notwendigen **Liquiditätsplanung**. Um Liquiditätsengpässe zu vermeiden, müssen Sie dabei in jedem Fall im Blick behalten, wann bei welchem Kredit die Tilgung einsetzt – wodurch zusätzliche Fixkosten entstehen. Diese Planung berücksichtigt auch, dass Ausgaben oft sofort fällig sind, gleichzeitig jedoch Forderungen, also von Ihnen eingeplante Einnahmen, erst zu einem späteren Zeitpunkt beglichen werden.

Am Schluss zur Bank

Mit den nun gemachten Kalkulationen wird deutlich, welchen Finanzbedarf Sie bei der Gründung Ihres Unternehmens haben werden. Dieser Bedarf wird über zwei Kapitalarten gedeckt: **Eigenkapital** und **Fremdkapital**. In den meisten Fällen wird eine Existenzgründung über eine Mischung aus beiden Kapitalarten finanziert. Und für Sie als angehende Unternehmerin oder Unternehmer gilt üblicherweise die Regel: Je größer der Eigenkapitalanteil, umso besser.

Typische Eigenkapitalquellen sind eigene Bargeldbestände, aber auch eigene Sachmittel, wie der private Computer – der für die Anfangsphase Ihrer Gründung ausreichend ist – oder Möbel, die Sie aus Ihrem Privatbesitz zur Verfügung stellen. Bei geringem Kapitalbedarf können auch Mittel von Bekannten und Verwandten dem Eigenkapital zugerechnet werden. Formell anspruchsvoller sind „stille Gesellschafter“, die sich eventuell an Ihrem Unternehmen mit zusätzlichem Eigenkapital beteiligen.

Nachdem Sie alle Quellen für Eigenkapital ausgeschöpft haben, können Sie erkennen, wie hoch bei Ihrer Finanzierung der Bedarf an Fremdkapital ist. Üblicherweise beschaffen Existenzgründerinnen und -gründer Fremdmittel in Form von Krediten und Förderdarlehen bei ihrer Hausbank – also der Bank, bei der sie auch ihr Geschäftskonto einrichten. Die Verhandlungsbasis beim Kreditantrag ist umso günstiger, je höher Ihr Eigenkapitalanteil liegt. Eine Faustregel besagt, dass der Eigenkapitalanteil 20 Prozent nicht unterschreiten sollte.

Um bei der Hausbank Ihren Finanzbedarf über Förderdarlehen und Bankkredite bewilligt zu bekommen, sollten Sie sehr gut vorbereitet in das Gespräch gehen. <



Foto: Philipp Gueland

Wie hoch ist die Miete für die Geschäftsräume? Welches Gehalt plane ich für mich ein? Das gilt es zu klären.

praxistipp

Gut vorbereitet ins Bankgespräch

- Machen Sie sich im Vorfeld klar, welche Probleme die Bank sehen könnte. Bereiten Sie hierfür überzeugende Lösungskonzepte vor.
- Sie können die Kreditsachbearbeiterin beziehungsweise den Kreditsachbearbeiter davon überzeugen, dass Ihr Konzept tragfähig ist. Machen Sie souverän deutlich, womit Sie sich von der Konkurrenz abheben.
- Falls die Bank den Businessplan sehen will, haben Sie diesen ebenfalls parat. Dieser sollte sehr gründlich ausgearbeitet und fehlerfrei sein.
- Sie können der Bank einen Kapitalbedarfs- und Rentabilitätsplan sowie einen Liquiditätsplan vorlegen.
- Sie haben sich bereits über Fördermittel informiert und können diese gemeinsam mit der Bank abstimmen. Den noch fehlenden Bedarf können Sie dann über einen Kredit der Bank ergänzen.
- Vermitteln Sie Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater, dass Sie hinter Ihrem Vorhaben stehen und auch nach der Gründung eine vertrauensvolle Zusammenarbeit anstreben.
- Banken wollen Sicherheiten, wenn sie Kredite vergeben. Was und wie viel wollen Sie dafür anbieten?
- Vereinbaren Sie bei mehreren Banken Termine – für den Fall, dass Sie Absagen erhalten, und um herauszufinden, wo Sie die besten Konditionen bekommen.



INTERVIEW mit Scott Kohlberg

„KEINE GRÜNDUNG LÄUFT VOLLKOMMEN GLATT“

Scott Kohlberg, Gründungs- und Finanzierungsberater bei der IHK Hannover, ermuntert Existenzgründerinnen und -gründer zu einer gründlichen Finanzplanung und benennt die größten Risiken bei Gründungen.

Wie wichtig ist eine solide Finanzplanung für den langfristigen Erfolg einer Neugründung?

Scott Kohlberg: Vielen Menschen, die gründen, wird oft erst im Laufe einer genauen Kalkulation klar, welche einmaligen oder laufenden Kosten auf sie zukommen. Und deswegen ist eine detaillierte Finanzplanung von zentraler Bedeutung. Zudem kann man mithilfe der Rentabilitätsplanung besser einschätzen, ob das Vorhaben erfolgreich sein wird – sprich, ob man damit ein ausreichendes Einkommen erzielen kann. Und nicht zuletzt müssen Gründerinnen und Gründer sicherstellen,



Vor der Gründung ist es wichtig zu überlegen, welcher Umsatz mindestens erreicht werden muss.

dass sie jederzeit zahlungsfähig sind. Sollte das Konto beispielsweise in einem Sommerloch keine ausreichende Deckung aufweisen, muss dies bereits in die Kreditverhandlungen mit der Bank einfließen.

Welche Fehler gefährden den Unternehmensaufbau am stärksten?

Scott Kohlberg: Keine Unternehmensgründung läuft vollkommen glatt. Fehler zu machen, gehört zum Unternehmerdasein dazu. Ärgerlich wird es jedoch, wenn diese Fehler vermeidbar gewesen wären. Beispielsweise wenn, wie eben erwähnt, eine unzureichende Deckung des Kontos zu Liquiditätsengpässen führt. Damit dies nicht passiert, sollten Existenzgründerinnen und -gründer neben einer realitätsnahen Planung auch ein sogenanntes Worst-Case-Szenario erarbeiten. In diesem wird geprüft, welcher Umsatz mindestens erreicht werden muss, um die Kosten zu decken.

Bei welcher Art von Gründung ist die Gefahr am größten, dass es zu Finanzengpässen kommt?

Scott Kohlberg: In jeder Branche drohen Gefahren, wenn man nicht ausreichend vorbereitet und qualifiziert ist. Häufig verzettelt man sich dann in Details und verliert nach und nach den Überblick. In der Regel etwas teurer, dafür aber mit weniger Risiken verbunden, ist eine Unternehmensnachfolge.

Welche Rolle spielen öffentliche Förderprogramme?

Scott Kohlberg: Förderprogramme sind hilfreich, aber in der Regel nicht „kriegsentscheidend“. Eine überzeugende Geschäftsidee sollte im Normalfall auch ohne öffentliche Finanzierungshilfen funktionieren. In gewisser Weise eine Besonderheit sind jedoch die Programme der Bürgschaftsbanken. Hier können Gründerinnen und Gründer fehlende Sicherheiten „einkaufen“, wenn sie selbst noch keine entsprechenden Werte aufgebaut haben. <

linktipps

Kreditanstalt für Wiederaufbau

Die Förderprodukte der KfW mit den wichtigsten Angaben finden Sie hier:
www.kfw.de > Unternehmen > Gründen und Nachfolgen

Business Angels

Das Business-Angels-Netzwerk Deutschland e.V. bietet ebenfalls Finanzierungen speziell für Gründungen mit einer innovativen Geschäftsidee.
www.business-angels.de



DIE AGENTUR FÜR ARBEIT HILFT

Sind Sie arbeitslos und möchten den Schritt in die Selbstständigkeit wagen? Dann können Sie unter bestimmten Bedingungen mit Unterstützung Ihrer Agentur für Arbeit rechnen.

Falls Sie sich selbstständig machen wollen, lohnt es sich, mit der Agentur für Arbeit in Verbindung zu treten. Dort können Sie zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Absicherung für die Zeit nach der Existenzgründung einen Gründungszuschuss erhalten. Allerdings: Der Gründungszuschuss ist eine Ermessensleistung der aktiven Arbeitsförderung. Ein Rechtsanspruch darauf besteht nicht.

Welche Voraussetzungen müssen Sie für den Gründungszuschuss erfüllen?

- Ein Gründungszuschuss kann gezahlt werden, wenn Sie bis zur Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit einen Anspruch auf Arbeitslosengeld haben, dessen Dauer bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit noch mindestens 150 Tage besteht.
- Der zeitliche Umfang der selbstständigen Tätigkeit muss zur Beendigung der Arbeitslosigkeit führen und mindestens 15 Stunden wöchentlich betragen.
- Die Tragfähigkeit der Existenzgründung muss durch die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle nachgewiesen werden.
- Sie müssen nachweisen, dass Sie über die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbstständigen Tätigkeit verfügen. Dies kann zum Beispiel durch fachliche und unternehmerische Qualifikationsnachweise, Berufserfahrung oder die Teilnahme an Maßnahmen zur Vorbereitung der Existenzgründung erfolgen.

Wie hoch ist die Unterstützung?

Sofern die Voraussetzungen vorliegen, kann der Gründungszuschuss in zwei Phasen geleistet werden: Zunächst bekommen Sie für sechs Monate den Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes und zusätzlich monatlich 300 Euro zur sozialen Absicherung. Danach können Sie für weitere neun Monate 300 Euro pro Monat zur sozialen Absicherung erhalten, wenn Sie der Agentur eine „intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten“ darlegen.

Eine Förderung ist ausgeschlossen, wenn Sie innerhalb der letzten zwei Jahre bereits einen Gründungszuschuss erhalten haben. Ebenfalls von der Förderung sind

Personen ausgeschlossen, die die Regelaltersgrenze – sprich: das Rentenalter – bereits erreicht haben.

Wichtig: Beantragen Sie auf jeden Fall erst die Unterstützung, bevor Sie die Schritte in die Selbstständigkeit einleiten.

Unter bestimmten Voraussetzungen haben Sie auch die Möglichkeit einer „Versicherungspflicht auf Antrag“, um sich weiterhin freiwillig gegen Arbeitslosigkeit zu versichern.

Hinweis: Wenn Sie Grundsicherung erhalten, können Sie unter bestimmten Umständen bei Ihrem Jobcenter Einstiegsgeld zur Unterstützung beim Gang in die Selbstständigkeit beantragen.

Nützliche Kontakte

Beim Kontakt mit Ihrer Agentur für Arbeit muss es aber nicht nur um finanzielle Förderung gehen. So können Ihnen die Beratungsfachkräfte der Agentur mit vielen Informationen weiterhelfen. Als vorteilhaft können sich auch die zahlreichen Kontakte zu Unternehmen, Kammern oder Verbänden erweisen, über die die Agenturmitarbeiterinnen und -mitarbeiter verfügen. Und sie wissen, wo sich in Ihrer Nähe ein Existenzgründerzentrum befindet. Sie können auch einen persönlichen Beratungstermin vereinbaren. <

info

Die Agentur für Arbeit unterstützt

Ausführliche Informationen zum Thema Gründung enthält die Broschüre „Hinweise und Hilfen zur Existenzgründung“.

Folgende Broschüren bieten einen Überblick über alle Leistungen der Agentur für Arbeit:

- Was? Wie viel? Wer? SGB II
- Was? Wie viel? Wer? SGB III

Im Internet können Sie diese Broschüren als PDF herunterladen. Außerdem finden Sie hier auch ausführliche Informationen zur Existenzgründung: www.arbeitsagentur.de/arbeitslos-arbeit-finden/existenzgruendung

ÖFFENTLICHE FÖRDERPROGRAMME

Für die Existenzgründung stellen Bund und Länder zahlreiche finanzielle Hilfen zur Verfügung – und zwar zu oft sehr attraktiven Bedingungen.

Typisch für Förderdarlehen sind günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine rückzahlungsfreie, das heißt tilgungsfreie Anlaufphase. Nutzen Sie die Möglichkeiten, mit denen der Bund, das ERP-Sondervermögen, die Länder und die Europäische Union Gründerinnen und Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen unterstützen. <

link

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Alle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union können Sie in der Förderdatenbank des BMWi abrufen unter www.foerderdatenbank.de

Übersicht über öffentliche Förderprogramme

Förderprogramme des Bundes	Wer wird gefördert?	Wie viel?	Wie lange?
Beratungsförderung	Vor der Gründung bieten einige Bundesländer einen Zuschuss zu Beratungskosten bzw. kostenfreie Beratung an.		
ERP-Kapital für Gründung (KfW)	kleine und mittlere Unternehmen	bis 500.000 EUR je Antragsteller	Laufzeit 15 Jahre, Tilgungsbeginn nach 7 Jahren
ERP-Gründerkredit – StartGeld (KfW)	freiberuflich Tätige, kleine Unternehmen	bis 100.000 EUR Fremdfinanzierungsbedarf	Laufzeit max. 10 Jahre, höchstens 2 Jahre tilgungsfrei
ERP-Gründerkredit – Universell (KfW)	kleine, mittlere und große Unternehmen, freiberuflich Tätige	maximal 25 Mio. EUR je Vorhaben	Laufzeit max. 20 Jahre, höchstens 3 Jahre tilgungsfrei
Mikrokreditfonds Deutschland	Klein- und Kleinstunternehmen, Menschen mit Migrationshintergrund, kreative Selbstständige	bis zu 25.000 EUR	Laufzeit bis 4 Jahre
Mikromezzaninfonds Deutschland	kleine Unternehmen, Frauen, Menschen mit Migrationshintergrund	bis 50.000 EUR	Laufzeit 10 Jahre, Rückzahlung erstmals nach 7 Jahren
High-Tech Gründerfonds	Start-ups, Hightech-Gründerinnen und -Gründer	auf Anfrage	auf Anfrage
EXIST-Gründerstipendium	Studierende, Personen mit Hochschulabschluss, Forschende	- zwischen 1.000 und 3.000 EUR pro Monat - Sachausgaben bis 10.000 EUR - Coaching bis 5.000 EUR	ein Jahr max. Förderdauer
regionale Förderungen	Auch einzelne Bundesländer bieten spezielle Kredite für Existenzgründerinnen und -gründer, so beispielsweise die LfA Förderbank Bayern, die Investitionsbank Berlin, die Bremer Aufbau-Bank, die Hamburgische Investitions- und Förderbank, die Investitionsbank Sachsen-Anhalt oder die NRW-Bank.		



Foto: Julien Ferti

Gut vorbereitet starten in eine erfolgreiche Selbstständigkeit – und auch die Formalitäten erledigen.

ANGEMELDET? GENEHMIGT? VERSICHERT?

Müssen Sie für Ihre Gründung ein Gewerbe anmelden oder sind Sie freiberuflich tätig? Welche Steuern fallen an? Wie sorgen Sie am besten für das Alter vor? Welche Rechtsform sollten Sie wählen? Angehende Unternehmerinnen und Unternehmer müssen viele Entscheidungen treffen.

Die passende Rechtsform

Jedes Unternehmen hat eine Rechtsform, unabhängig von der Größe. Nur – welche ist die richtige für Ihr Unternehmen? Wir stellen hier kurz die wichtigsten vor.

Gründen Sie allein, so kommt für Sie die Rechtsform des **Einzelunternehmens** infrage. Dieses eignet sich für Kleingewerbetreibende, Handwerksbetriebe, Dienstleistungsunternehmen und Freie Berufe. Bedenken Sie, dass Sie hierfür zwar kein Mindeststartkapital aufbringen müssen, aber mit Ihrem Privatvermögen haften. Für die Gründung im Team ist die **Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)** als Personalgesellschaft interessant. Auch eine **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)**, die zu den Kapitalgesellschaften zählt, können Sie in Betracht ziehen. Eine GmbH erfordert allerdings ein Stammkapital von mindestens 25.000 Euro. Sie können aber auch eine Kapitalgesellschaft mit einem Stammkapital von nur einem Euro gründen: eine **Unternehmergesellschaft (UG)**, auch Mini-GmbH oder Ein-Euro-GmbH genannt. Bei der Wahl der Rechtsform lassen Sie sich am besten juristisch beraten.

Falls Sie Arbeitskräfte beschäftigen, erhält Ihr Unternehmen von der Agentur für Arbeit eine Betriebsnummer. Diese Erkennungsziffer brauchen Sie bei Kontakten zur Sozialversicherung, etwa für Versicherungsnachweise. Welche weiteren Genehmigungen und Zulassungen Sie benötigen, hängt von der Art Ihres Unternehmens ab.

Die Gewerbeanmeldung

Wer allein gründet, startet häufig als Kleingewerbe. Um ein Gewerbe anzumelden, legen Sie beim Gewerbeamt einen ausgefüllten Vordruck und einen gültigen Personalausweis oder Reisepass vor. Nach der Anmeldung erhalten Sie vom Finanzamt eine Steuernummer, die Sie auf Ihren Rechnungen sowie im Impressum Ihrer Webseite angeben. Außerdem schickt Ihnen das Finanzamt einen Fragebogen, in dem Sie Ihre zu erwartenden Umsätze und Gewinne einschätzen. Diese Zahlen dienen zunächst als Grundlage für Ihre Einkommens- und Gewerbesteuer. Neben der amtlichen Anmeldung des Gewerbes müssen die meisten Gründerinnen und Gründer Mitglieder der IHK werden; Handwerksbetriebe wenden sich an die HWK. In der Gewerbeordnung erfahren Sie, ob Sie Ihr Unternehmen ohne besondere Erlaubnis betreiben dürfen oder nicht. Bei vielen Handwerksberufen etwa besteht die Meisterpflicht, z. B. für Tischler/in, Metallbildner/in, Optiker/in und Friseur/in. Davon befreit sind Berufe wie Gebäudereiniger/in, Keramiker/in, Parkettleger/in und Raumausstatter/in.

Komplett gewerbesteuerfrei sind die Freien Berufe wie beispielsweise Steuerberater/in, Architekt/in, Journalist/in oder bestimmte Gesundheitsberufe wie Physiotherapeut/in oder Heilpraktiker/in. Deren Meldepflicht besteht direkt gegenüber dem Finanzamt. Falls Sie also freiberuflich tätig sein werden, müssen Sie nicht Mitglied der IHK oder HWK sein. Für viele dieser Berufe gibt es eigene Kammern oder Berufsverbände.

Privat oder gesetzlich krankenversichern?

Wenn nicht die Rechtsform Ihres Unternehmens die Art der Krankenkasse bestimmt, können Sie innerhalb der ersten drei Monate nach Ihrer Existenzgründung entscheiden, ob Sie sich in einer privaten (PKV) oder einer gesetzlichen Krankenkasse (GKV) versichern möchten. Vergleichen Sie zuerst die Angebote der PKV und stellen Sie Ihren Favoriten dann dem Profil der GKV gegenüber. Die PKV hat einige Vorteile – zum Beispiel übernimmt sie manche zusätzlichen medizinischen Leistungen. Die Einstiegstarife sind niedrig, dafür steigen im Alter die Beiträge. Sollen Familienmitglieder mitversichert werden, kann die PKV zudem teuer werden. Anders die GKV, für deren Mitgliedschaft Sie allerdings bestimmte Voraussetzungen erfüllen müssen. In jedem Fall lohnt ein Blick auf die Wahltarife, bei denen Sie beispielsweise Krankentagegeld erhalten. Auch selbstständige Kunst- und Literaturschaffende sowie Journalistinnen und Journalisten müssen Sozialversicherungsabgaben zahlen und treten in der Regel der Künstler-sozialkasse (KSK) bei. Die KSK übernimmt etwa die Hälfte Ihres Beitrags zur Krankenversicherung. Gleiches gilt für die Beiträge zur Renten- und Pflegeversicherung, die Künstlerinnen und Künstler sowie Publizistinnen und Publizisten ebenfalls entrichten müssen.

Wer zahlt welche Steuern?

Egal welche Unternehmensform Sie wählen, die Einkommenssteuer wird immer fällig. Üblich sind eine vierteljährliche Vorauszahlung und die Steuererklärung nach ➤



Wenn man nicht mehr angestellt ist, ist man auch nicht mehr automatisch gesetzlich krankenversichert.

Ablauf eines Kalenderjahres. Das gilt auch für die Umsatz-, die Gewerbe- und die Körperschaftssteuer, wobei die Gewerbesteuer die Freien Berufe nicht berührt und die Körperschaftssteuer nur GmbH, UG, AG und Genossenschaften betrifft. Bei Zugehörigkeit zur evangelischen oder katholischen Kirche wird Kirchensteuer fällig, und falls Sie Arbeitskräfte beschäftigen, müssen Sie natürlich auch Lohnsteuer zahlen.

Absicherung für jetzt und später

Neben der Krankenversicherung empfehlen sich weitere persönliche Absicherungen wie eine Berufshaftpflichtversicherung, eine Berufsunfähigkeits- und eine Unfallversicherung. Darüber hinaus sollten Sie abwägen, welche unternehmerischen Risiken Sie selbst tragen können und welche nicht. Gegen Schäden im Betrieb und Ansprüche vonseiten Dritter können Sie sich auf vielfältige Weise versichern. Als Faustregel gilt dabei: Versichern Sie so wenig wie möglich, aber so viel wie nötig.

Sorgen Sie auch für Ihr Alter vor. Die Ansprüche an die gesetzliche Rentenversicherung, die Sie während Ihres Angestelltenverhältnisses erworben haben, bleiben natürlich erhalten. Mehr als eine Grundversorgung wird die zu erwartende Rente für viele Selbstständige aber nicht hergeben. Falls Sie als Selbstständige oder Selbstständiger in Ihrer Berufsgruppe nicht zu einer Beitragszahlung an die Rentenversicherung verpflichtet sind, sollten Sie über eine freiwillige Versicherung nachdenken. Auch die Investition in Sparverträge, Immobilien und Aktienfonds kann sich lohnen. Prüfen Sie nicht zuletzt die Konditionen der staatlich geförderten Riester-Rente oder, falls Sie in Ihrem Berufsstand nicht „riestern“ können, die Rürup-Rente.

Unter gewissen Voraussetzungen haben Sie außerdem die Möglichkeit, eine freiwillige Arbeitslosenversicherung

abzuschließen. Diese müssen Sie innerhalb von drei Monaten nach Ihrer Existenzgründung bei der Agentur für Arbeit beantragen.

Lohnt der Eintritt in einen Berufsverband?

Eine pauschale Empfehlung gibt es nicht. Grundsätzlich ist es die Aufgabe eines Berufsverbandes, die beruflichen, fachlichen und wirtschaftlichen Interessen seiner Mitglieder zu vertreten. Darüber hinaus beraten Berufsverbände ihre Mitglieder zu fachspezifischen Fragen, informieren sie über Neuigkeiten aus ihrer Branche und vernetzen sie, etwa auf Veranstaltungen oder durch Weiterbildungsangebote. In einigen Verbänden genießen die Mitglieder außerdem Rechtsschutz und Versicherungsservice. <

link

Wenn Sie sich einen Überblick über **Rechtsformen** verschaffen wollen, die für Ihre Existenzgründung infrage kommen, bietet das **Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)** unter folgendem Link einen umfassenden Überblick:

<https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Rechtsformen/inhalt.html>

checkliste

Welche Versicherungen brauche ich?

Welche betrieblichen Versicherungen Sie benötigen, hängt von der Art Ihres Unternehmens ab. Hier eine Auswahl:

- ☐ **Betriebshaftpflichtversicherung**
deckt Schäden gegenüber Dritten ab
- ☐ **Betriebsunterbrechungsversicherung (BU-Versicherung)**
kommt für laufende Kosten wie Gehälter oder Miete auf, die durch einen Ausfall entstehen
- ☐ **Berufshaftpflicht- bzw. Vermögensschadenhaftpflichtversicherung**
schützt Dienstleistungsunternehmen und Freie Berufe vor finanziellen Folgen eines Berufsversehens, wie etwa einer falschen Beratung

- ☐ **Sachversicherung**
sichert Vermögenswerte im Fall von Brand, Einbruchdiebstahl, Leitungswasserschaden ab
- ☐ **Produkthaftpflichtversicherung**
springt ein, wenn Dritte durch fehlerhafte Produkte Schaden erleiden

Denken Sie auch an Ihre persönliche Absicherung:

- ☐ Krankenversicherung
- ☐ Pflegeversicherung
- ☐ Kranken(tage)geldversicherung
- ☐ Unfallversicherung
- ☐ Berufsunfähigkeitsversicherung
- ☐ freiwillige Arbeitslosenversicherung

Bedenken Sie, dass im Krankheitsfall kein Arbeitgeber für Sie das Gehalt fortzahlt.



INTERVIEW

mit **Dr. Timmy Wengerofsky**

„TYPISCHE **ANFANGS- FEHLER** VERMEIDEN“

Dr. Timmy Wengerofsky, Referent für Recht und Steuern bei der IHK Köln, erklärt, was Existenzgründerinnen und -gründer beim Thema Steuern beachten sollten, und gibt Tipps, wie sich die Steuerlast mindern lässt.

Was ist in Sachen Steuern Ihr erster Rat an Existenzgründerinnen und -gründer?

Dr. Timmy Wengerofsky: Da das Thema Steuern bei jeder Existenzgründung eine große Rolle spielt, sollte man sich möglichst früh damit auseinandersetzen. So lassen sich typische Anfangsfehler vermeiden – etwa, dass man Abgabepflichten und -fristen übersieht.

Welche Steuern können bei der Existenzgründung anfallen?

Dr. Timmy Wengerofsky: Das hängt von der Art der wirtschaftlichen Betätigung ab. Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften unterliegt der Gewinn der Einkommensteuer, wohingegen Kapitalgesellschaften der Körperschaftsteuer unterliegen. Alle Gewerbebetriebe müssen außerdem die Gewerbesteuer beachten. Wichtig ist darüber hinaus die Umsatzsteuer, die fällig wird, wenn ein Unternehmen Waren liefert oder sonstige Dienstleistungen erbringt. Der Steuersatz beträgt zurzeit 19 Prozent, wobei für bestimmte Umsätze auch nur sieben Prozent erhoben werden – zum Beispiel für viele Lebensmittel.

Was muss man bei Steuern gerade im ersten Gründungsjahr beachten?

Dr. Timmy Wengerofsky: Damit es kein böses Erwachen gibt, sollte man sich frühzeitig informieren, welche Steuern anfallen und wie sie abzuführen sind. Insbesondere mit der Umsatzsteuer sollten sich Existenzgründerinnen und -gründer vorab auseinandersetzen



Es ist gut, wenn man Rücklagen für die Steuer einkalkuliert hat.

und klären, welche Pflichten sie erfüllen müssen. So gibt es etwa besondere Anforderungen, wie eine Rechnung auszusehen hat. Darüber hinaus kann es gerade im ersten Jahr nach der Gründung sinnvoll sein, von der sogenannten Kleinunternehmerregelung Gebrauch zu machen. Sie besagt, dass bei Unternehmen, deren Umsatz im Jahr der Gründung voraussichtlich 17.500 Euro nicht übersteigt, keine Umsatzsteuer zu erheben ist. Dasselbe gilt für die Jahre nach der Gründung, wenn das Unternehmen zwei Bedingungen erfüllt: Der Umsatz im Vorjahr lag nicht über 17.500 Euro, und er wird im laufenden Jahr voraussichtlich 50.000 Euro nicht überschreiten. Auf Rechnungen muss man dann keine Umsatzsteuer ausweisen.

Was sind steuerliche Rücklagen und welche Bedeutung haben sie?

Dr. Timmy Wengerofsky: Mithilfe von Rücklagen kann man Kapital für bestimmte Zwecke „reservieren“. Diese Rücklagen dürfen aber in der Regel den steuerlichen Gewinn nicht mindern. Allerdings gewährt der Gesetzgeber für bestimmte Fälle sogenannte „steuerfreie“ Rücklagen, die steuermindernd gebildet werden können. Außerdem können kleine und mittlere Betriebe Geld für die zukünftige Anschaffung von Wirtschaftsgütern ansparen und einen Teil der Investitionssumme steuermindernd zurücklegen – das ist der sogenannte Investitionsabzugsbetrag. <



Wissen Sie, wie eine Rechnung aussehen muss?

MEINE KUNDSCHAFT IM BLICK – DAS MARKETING

Wer sind meine zukünftigen Kundinnen und Kunden? Was brauchen und was kaufen sie? Wie kann ich sie erreichen?

Spätestens wenn Sie Ihren Businessplan erstellen, beschäftigen Sie sich mit diesen Fragen. So sind Sie auch schon mittendrin in Ihrem Marketingkonzept. Was bedeutet Marketing eigentlich genau? Professionelles Marketing stützt sich auf vier Säulen:

- den Nutzen des Produktes für die Kundschaft
- die Kalkulation des Preises
- die Vertriebswege
- die Werbung

Wenn Sie diese vier Marketingelemente gut aufeinander abstimmen, ist der Weg zu Ihrem Erfolg geebnet. Sie können sich dazu natürlich auch professionell beraten lassen, um Ihre Möglichkeiten, Chancen und Risiken auszuloten. Manche Existenzgründerinnen und -gründer investieren in eine Marketingagentur. Neben dem Kostenfaktor ist nämlich auch der Zeitaufwand für gutes Marketing nicht zu unterschätzen.

Wer kauft, was ich anbiete?

Welchen Nutzen hat Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung für die Kundschaft? Wie können Sie sie davon überzeugen? Gerade neu gegründete Unternehmen stellen oft nicht deutlich genug heraus, worin ihr konkretes Angebot besteht. Wichtig sind hier auch Alleinstellungs- oder Qualitätsmerkmale. Darüber hinaus können Sie Ihre Kundschaft auch emotional erreichen: So können bestimmte Produkte zum Beispiel der Gesundheit nutzen, das Wohlbefinden

steigern, einen besonderen Lebensstil vermitteln oder an das Umweltbewusstsein appellieren.

Für die Entwicklung Ihrer Marketingstrategie sollten Sie Ihre Zielgruppe möglichst genau kennen. Unterscheiden Sie dafür die private von der Geschäftskundschaft. Bei Privatkundinnen und -kunden sollten Sie unter anderem das Alter, das Geschlecht, das Einkommen und bestehende Bedürfnisse definieren, um die richtige Strategie zu entwickeln. Bei der Geschäftskundschaft spielen die Branche sowie die Unternehmensgröße eine wichtige Rolle. Durch eine exakte Charakterisierung können Sie bestimmen, mit welchen Mengen Sie rechnen müssen, und auch Ihre Chancen realistisch einschätzen. Darüber hinaus ist eine zielgerichtete Ansprache Ihrer potenziellen Kundinnen und Kunden möglich. So sparen Sie Zeit und Kosten.



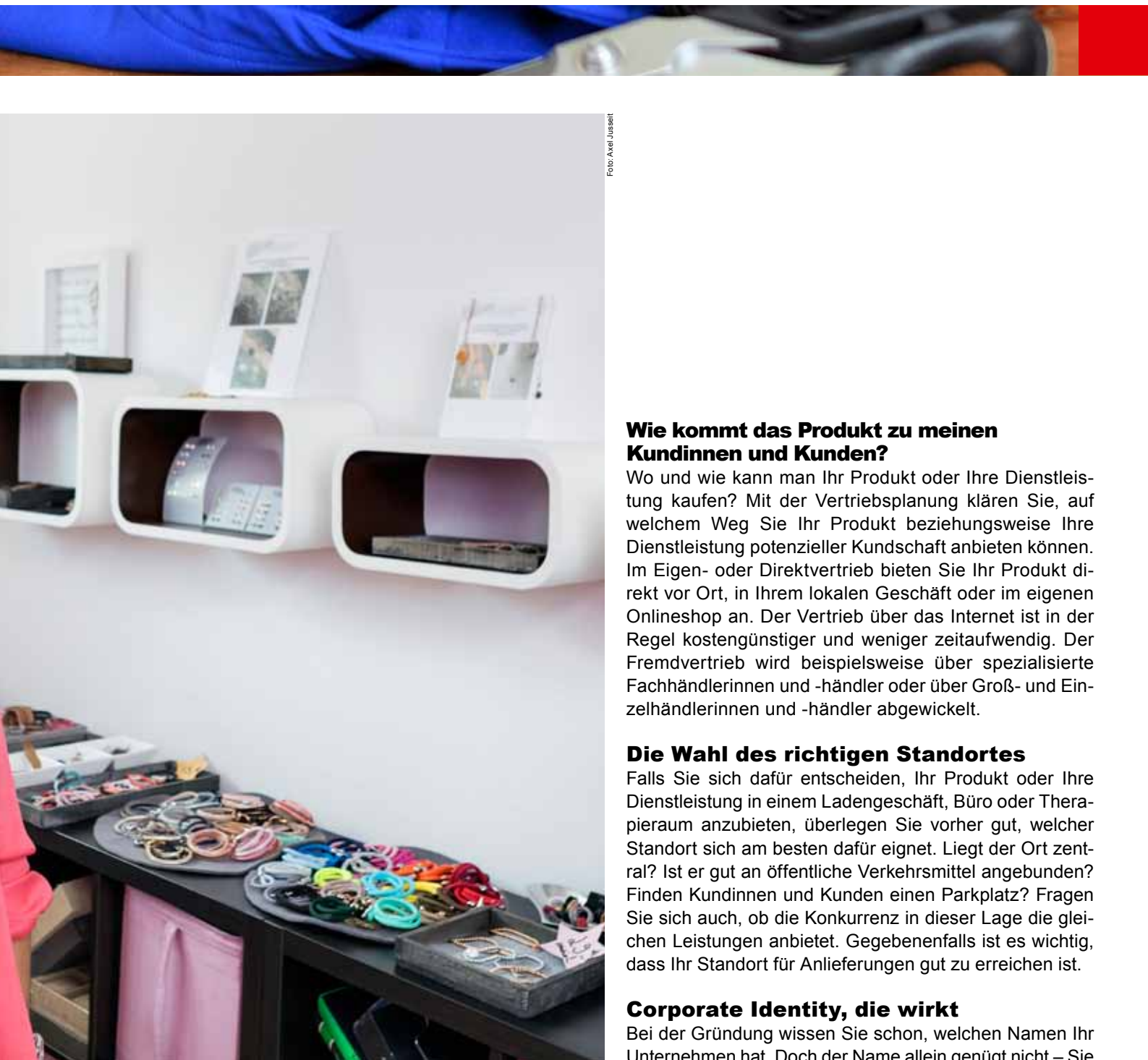


Foto: Axel Jusselt

Ob Onlineshop oder Ladengeschäft – die Frage ist immer: Wie gewinne ich meine Kundinnen und Kunden?

Was darf und was muss ich verlangen?

Was sind die Menschen bereit, für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu zahlen? Viele Gründerinnen und Gründer tun sich mit der Preisgestaltung schwer: Verlangen Sie zu viel, schrecken Sie die Kundschaft vielleicht ab. Verlangen Sie zu wenig, wirkt Ihr Angebot nicht besonders hochwertig. Dennoch müssen Sie vom Erlös leben können. Beim Preis-Marketing legen Sie den optimalen Absatzpreis für Ihr Angebot fest. In der Regel gilt: Der Verkaufspreis sollte alle Kosten decken, wie Wareneinsatz, laufende Kosten, Fixkosten für das Geschäft und Ihre Lebenshaltungskosten. Und es sollte natürlich ein Gewinn übrig bleiben, denn das ist schließlich Ihr Gehalt!

Wie kommt das Produkt zu meinen Kundinnen und Kunden?

Wo und wie kann man Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kaufen? Mit der Vertriebsplanung klären Sie, auf welchem Weg Sie Ihr Produkt beziehungsweise Ihre Dienstleistung potenzieller Kundschaft anbieten können. Im Eigen- oder Direktvertrieb bieten Sie Ihr Produkt direkt vor Ort, in Ihrem lokalen Geschäft oder im eigenen Onlineshop an. Der Vertrieb über das Internet ist in der Regel kostengünstiger und weniger zeitaufwendig. Der Fremdvertrieb wird beispielsweise über spezialisierte Fachhändlerinnen und -händler oder über Groß- und Einzelhändlerinnen und -händler abgewickelt.

Die Wahl des richtigen Standortes

Falls Sie sich dafür entscheiden, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung in einem Ladengeschäft, Büro oder Therapieaum anzubieten, überlegen Sie vorher gut, welcher Standort sich am besten dafür eignet. Liegt der Ort zentral? Ist er gut an öffentliche Verkehrsmittel angebunden? Finden Kundinnen und Kunden einen Parkplatz? Fragen Sie sich auch, ob die Konkurrenz in dieser Lage die gleichen Leistungen anbietet. Gegebenenfalls ist es wichtig, dass Ihr Standort für Anlieferungen gut zu erreichen ist.

Corporate Identity, die wirkt

Bei der Gründung wissen Sie schon, welchen Namen Ihr Unternehmen hat. Doch der Name allein genügt nicht – Sie sollten auch eine „Corporate Identity“ entwickeln, die Ihr Unternehmen nach außen hin am Markt verkörpert. Für ein einheitliches Erscheinungsbild benötigen Sie ein professionell designtes Logo aus Wort- und Bildmarke, aus dem sich ein Wiedererkennungswert entwickelt. Mit einer informativen, übersichtlichen und ansprechend gestalteten Webseite setzen Sie die Linie fort und pflegen das Vertrauen Ihrer Kundschaft. Vielleicht wird jemand auf diese Weise auf Ihr Portfolio aufmerksam. Nicht zuletzt vermitteln Sie einen professionellen Auftritt, indem Sie alle Geschäftsunterlagen wie Rechnungen, Briefvorlagen, Visitenkarten etc. einheitlich gestalten.

Am Anfang nicht zu teuer

Welche Werbemaßnahmen nach der Gründung umgesetzt werden, hängt von Ihrer Branche sowie von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung ab. Ein relativ kostengünstiger Start ist eine Eröffnungsfeier, zu der Sie neben Familie und Bekannten auch Presseangehörige und potenzielle Kundinnen und Kunden einladen. Ähnlich budgetfreundlich ➤

sind eine Anzeige in der lokalen oder regionalen Zeitung, die Verteilung von Flyern und ein Unternehmensauftritt in den sozialen Medien. Mit höheren Kosten verbunden und nicht für jede Existenzgründung sinnvoll sind Plakatwerbung, die Teilnahme an Messen sowie Radio- und Fernsehwerbung.

Online-Marketing gewinnt weiter an Bedeutung

Vor der Existenzgründung sollte man sich gründlich mit dem Thema Online-Marketing auseinandersetzen. Gegebenenfalls sollten Sie professionelle Beratung, Seminare oder Coachings in Anspruch nehmen, die Sie dabei unterstützen können, eine passgenaue Marketing-Strategie für Ihr Unternehmen zu entwickeln und das Potenzial des Online-Marketings optimal auszuschöpfen.

Unverzichtbar für ein effektives Online-Marketing ist die eigene Webseite. Sie ist das Aushängeschild Ihres Unternehmens, das Ihrer potentiellen Kundschaft einen ersten Eindruck vermittelt. Mit einer simplen und einprägsamen Webadresse (URL) allein werden Sie aber nicht ohne Weiteres gefunden. Das gelingt besser, wenn Sie die Inhalte Ihrer Webseite so aufbereiten, dass die Algorithmen von Online-Suchmaschinen darauf anspringen. Bei der Suchmaschinenoptimierung, kurz SEO (Search Engine Optimization), sollten Sie sich von Fachleuten helfen lassen. Empfehlungsmarketing entsteht im besten Fall von allein durch Bewertungsportale, auf denen Kundinnen und Kunden Feedback zu Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung hinterlassen.



Auch wenn Sie ein Handwerk betreiben, ist es gut, wenn die Kundschaft Sie im Internet findet.

Social-Media-Marketing

Sie wollen in den sozialen Netzwerken durchstarten? Auf diesem Weg können Sie kostengünstig und direkt ein breites Publikum erreichen. Finden Sie heraus, welche Kanäle für Ihr Unternehmen am interessantesten sind. Neben beruflichen Netzwerken wie XING oder LinkedIn, die vor allem für geschäftliche Kontakte relevant sind, bleibt Facebook ein wichtiges Instrument im Social-Media-Marketing. Als Videoplattform eignet sich YouTube gut zur Verbreitung von Image- und Produktfilmen. Auch der Kurznachrichtendienst Twitter und das Foto-Netzwerk Instagram gewinnen gerade in der jüngeren Generation weiter an Bedeutung. Whatsapp und andere Messengerdienste können Sie für Newsletter oder Werbeaktionen nutzen.

Ein Manko aller sozialen Netzwerke sind erhebliche Mängel beim Datenschutz. Mit den Daten, die Sie veröffentlichen und nutzen, sollten Sie in jedem Fall verantwortungsvoll und sorgfältig umgehen. Beachten Sie dabei auch die geltenden gesetzlichen Regelungen zu personenbezogenen Daten. <

praxistipps

Vermeiden Sie klassische Marketing-Fehler

Mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung kennen Sie sich bestens aus. Aber wissen Sie auch, wie Sie Kundinnen und Kunden gewinnen können? Das Gründerportal www.existenzgruender.de nennt vier häufige Fehler beim Marketing:

1. Fehlendes Unternehmensgesicht

Menschen sehen nie nur das Produkt allein. Mit Firmenname, Logo und einem stimmigen Firmenauftritt geben Sie Ihrem Unternehmen eine Identität und sorgen für Wiedererkennungswert.

2. Nachlassende Öffentlichkeitsarbeit

Sie wollen Ihren Kundinnen und Kunden auf Dauer im Gedächtnis bleiben? Dann sollten Sie auch nach der Gründung mit Aktionen für Aufmerksamkeit sorgen.

3. Werbekiller „Tagesgeschäft“

Im laufenden Geschäftsbetrieb vergessen viele, regelmäßig für sich zu werben – ein Fehler, denn ohne Werbung erlahmt auch irgendwann das Tagesgeschäft.

4. Verzettelte Akquise

Fokussieren Sie sich immer wieder auf Ihre Zielgruppe, damit Sie bei Ihrer Akquise die richtigen Leute erreichen.



INTERVIEW mit Franz-Rudolf Borsch

„VON EINEM **DORF IN DER EIFEL** AUS KUNDSCHAFT IN **SÜDKOREA** BEDIENEN? KEIN PROBLEM!“

Franz-Rudolf Borsch, Dozent für Online-Marketing und Social Media an der IHK-Akademie München und Oberbayern, erläutert, welche Chancen und Risiken das Internet als Marketing-Plattform bereithält.

Welche Chancen und Vorteile bietet Online-Marketing speziell für Gründerinnen und Gründer?

Franz-Rudolf Borsch: Über das Internet können Unternehmerinnen und Unternehmer auch ohne großen finanziellen Aufwand einen regionalen oder globalen Markt ansprechen. Da sowohl Bezahl- als auch Logistikprozesse inzwischen weltweit standardisiert sind, bekommen kleine Start-ups Chancen, die sie früher nicht hatten. Von einem Dorf in der Eifel aus Kundschaft in Südkorea bedienen? Heute kein Problem mehr. Ganz neue Chancen ergeben sich nicht nur für strukturschwache Gebiete, sondern zum Beispiel auch für Eltern in der Erziehungszeit und Menschen mit schlechten Perspektiven am Arbeitsmarkt.

Welchen Stellenwert hat Social Media heute?

Franz-Rudolf Borsch: Einen großen – allerdings hängt das von Zielgruppe und Branche ab. Allein in Deutschland gibt es rund 38 Millionen aktive Social-Media-Nutzer, und fast 80 Prozent davon nutzen die sozialen Netze mobil, also fast immer unabhängig von



Social-Media-Marketing kann Selbstständigen neue Chancen eröffnen.

Zeit und Ort. Social Media hat inzwischen großen Einfluss auf den (Online-)Erfolg eines Unternehmens, von der Steigerung der Bekanntheit bis hin zum Kauf eines Produkts oder einer Beauftragung. Selbst das Ranking innerhalb eines Suchergebnisses bei Google & Co. wird davon beeinflusst. Weil sich Social-Media-Kanäle auch sehr gut für Marktrecherchen nutzen lassen, können Gründerinnen und Gründer viel Geld sparen.

Welche Risiken birgt Social Media und wie kann man diese Risiken umgehen?

Franz-Rudolf Borsch: Wer die Berichterstattung verfolgt und aufmerksam im Internet unterwegs ist, wird immer wieder über die Risiken stolpern. Beleidigungen, Verunglimpfungen und Shitstorms lassen manchmal den Eindruck entstehen, die Social-Media-Kanäle seien ein rechtsfreier Raum, in dem sich Menschen austoben. Aber nicht nur Menschen, sondern auch sogenannte Bots, digitale Roboter, verbreiten dort negative und falsche Botschaften. Umgehen lassen sich die Risiken kaum bis gar nicht. Tools können helfen, das Netz zu beobachten. Bei Auffälligkeiten ist eine besonnene Reaktion wichtig. Diese kann einen Streit im Keim ersticken.

Inwieweit können Fachleute bei der Konzeption von Online-Marketing und Social Media helfen?

Franz-Rudolf Borsch: Wenige Gründende haben das für ein erfolgreiches Online-Marketing oder Social-Media-Marketing nötige Fachwissen. Private Aktivitäten in sozialen Netzwerken machen Sie noch nicht zur Marketingexpertin oder zum Marketingexperten, und aus routiniertem Klicken und Posten lässt sich noch keine Online-Strategie ableiten. Daher ist Fachwissen meist sehr hilfreich. Diese Unterstützung muss nicht teuer sein. Es gibt – regional unterschiedliche – Förderprogramme, von denen Sie profitieren können. Auch bieten beispielsweise die Akademien der IHK spezielle Seminare an, die finanziell gefördert werden und damit sehr preisgünstig sind. <



FEHLER VERMEIDEN UND GESUND WACHSEN

Aus Fehlern lernt man, heißt es. Machen Sie sich bewusst, dass selbst bei einer Gründung, die exakt den Empfehlungen folgt, nicht alles nach Plan verlaufen wird. Nicht nur, weil jedes Unternehmen individuell ist, sondern auch wegen nicht vorhersehbarer Ereignisse von außen. Viele Fehler, an denen Start-ups scheitern können, lassen sich jedoch vermeiden.

Lassen Sie sich beraten!

Fachlich macht Ihnen niemand etwas vor, und auch Ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse sind gut. Sie kennen sich aus mit Wareneinkauf, Kundenakquise, Rechnungs- und Mahnwesen und pflegen den Kontakt zu Geschäftspartnern und -partnerinnen. Aber haben Sie auch Antworten auf steuerliche und juristische Fragen? Kennen Sie die für Ihr Unternehmen optimalen Marketingmaßnahmen und wissen Sie, wie Sie im Internet schnell gefunden werden? Prüfen Sie kritisch Ihre Kompetenzen und nehmen Sie schon bei kleineren Unsicherheiten Beratung in Anspruch.

Kalkulieren Sie nicht zu knapp

Zum einen sollten Sie die zu erwartenden Umsätze nicht zu hoch ansetzen. Zum anderen ist ein Finanzpuffer ratsam. Die Einnahmen und Ausgaben, die Sie im Rentabilitätsplan Ihres Businessplans auflisten, müssen realistisch und detailliert ausgearbeitet sein. Aus dem Liquiditätsplan muss hervorgehen, für welchen Zeitpunkt Sie welche Einnahmen und Ausgaben erwarten, damit eine finanzielle Struktur ersichtlich wird. Einen einmal bewilligten Kredit werden Sie nur schwer ausweiten können, denn Kapitalgeber und -geberinnen stehen solchen Korrekturen sehr kritisch gegenüber.

Denken Sie an die Kundschaft

Kein noch so perfektes Produkt bringt Ihnen Erfolg, wenn Ihre möglichen Kundinnen und Kunden keinen Nutzen darin sehen oder nicht bereit sind, den kalkulierten Preis dafür zu zahlen. Richten Sie Ihre Unternehmensprozesse an den Bedürfnissen Ihrer Kundschaft aus – nicht erst Monate nach der Gründung, sondern bereits im Vorfeld. Unterscheiden Sie Privat- und Geschäftskundinnen und -kunden, analysieren Sie die jeweilige Gruppe und finden Sie die richtigen Ansprechpartnerinnen und -partner.

Machen Sie auf sich aufmerksam

Klappern gehört zum Handwerk – Werbung gehört zum Geschäft. Es genügt nicht, dass Sie eine gute Idee haben und Ihre Dienstleistung oder ihr Produkt zur Verfügung stellen. Aufmerksamkeit und Interesse fliegen Ihnen nicht von allein zu. Überschätzen Sie also die Nachfrage nach einem Produkt ebenso wenig, wie Sie Ihre Konkurrentinnen



Foto: Martin Rehm

Checklisten helfen Ihnen, nichts zu übersehen, was Sie noch erledigen wollen.

und Konkurrenten unterschätzen. Fehlendes oder falsches Marketing ist einer der häufigsten Gründe für das Scheitern eines jungen Unternehmens. Planen Sie Ihre Werbemaßnahmen gründlich und kalkulieren Sie Vorlaufzeiten ein.

Sorgfalt bei der Personalauswahl

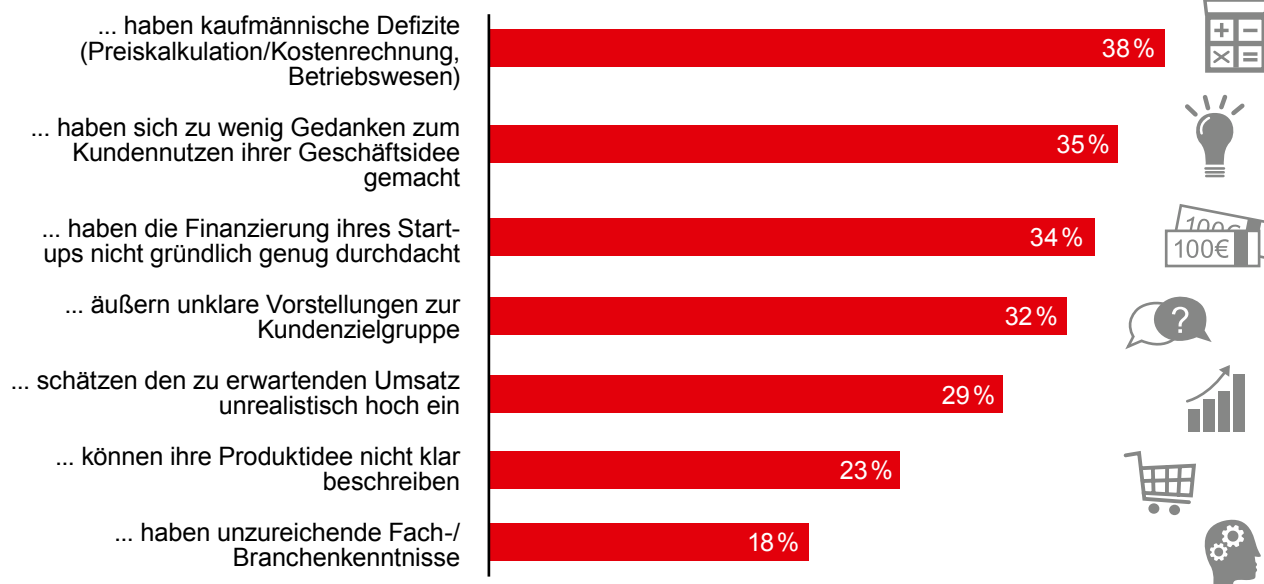
Manche Unternehmerinnen und Unternehmer setzen so sehr auf schnelles Wachstum, dass sie neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht sorgfältig genug aussuchen. Bedenken Sie aber, dass ein Unternehmen nur so gut sein kann wie die Menschen, die dafür arbeiten. Gerade bei Start-ups prägen die ersten Angestellten die Unternehmenskultur entscheidend mit. Fehler, die hier geschehen, lassen sich so schnell nicht beheben und ausgleichen.

Für den Ernstfall gewappnet

Was passiert, wenn Sie krank werden und ausfallen? Treffen Sie Vorkehrungen, wer Sie vertreten könnte und wie Sie finanziell die Zeit überbrücken. Was machen Sie, wenn ein Partner oder eine Partnerin das Team verlässt, weil er oder sie andere Pläne hat oder die Chemie zwischen Ihnen nicht stimmt? Im Vorfeld aufgesetzte Verträge regeln sämtliche Kompetenzen und verhindern eine Unterbrechung der Arbeitsabläufe in Ihrem Unternehmen. <

trend

So viel Prozent der Gründer in der IHK-Gründungsberatung im Jahr 2017



Quelle: DIHK-Gründerreport 2018

checkliste

Wie können Existenzgründerinnen und -gründer Fehler vermeiden?

Bevor Sie starten

- ☐ Sie können Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung klar definieren.
- ☐ Sie bringen die nötigen Branchenkenntnisse mit.
- ☐ Sie haben konkrete Vorstellungen von der Zielgruppe.
- ☐ Die Finanzierung haben Sie gründlich durchgeplant und den Umsatz realistisch eingeschätzt.
- ☐ Eventuell vorhandene kaufmännische Defizite haben Sie aufgeholt.
- ☐ Sie haben alle Genehmigungen eingeholt, die Sie brauchen.

Während des ersten Jahres

- ☐ Lassen Sie sich unterstützen, etwa bei der Buchhaltung und der Steuer.
- ☐ Treffen Sie mit Lieferantinnen und Lieferanten und Geschäftspartnerinnen und -partnern feste Vereinbarungen und halten Sie diese schriftlich fest.
- ☐ Behandeln Sie Ihre Kundinnen und Kunden professionell und freundlich.

- ☐ Vergleichen Sie Preise von Zulieferinnen und Zulieferern, damit Sie an günstige Angebote kommen.
- ☐ Verkaufen Sie Ihre Ware oder Dienstleistung nicht unter Wert und bleiben Sie Ihrem Umsatzziel treu.
- ☐ Legen Sie Geld für Steuern und unvorhergesehene Ausgaben zurück.
- ☐ Lassen Sie Ihr Unternehmen in einem vernünftigen Tempo wachsen: Wer zu schnell wächst, weiß oft noch zu wenig über sein Geschäft; wer zu langsam wächst, wird von der Konkurrenz überholt.
- ☐ Führen Sie Controlling durch: Sie vergleichen Ihre Ziele und erarbeiten Maßnahmen zur Verbesserung.
- ☐ Denken Sie an Ihr Zeitmanagement. Sie erledigen wichtige Dinge zuerst und halten Ihre Termine ein.
- ☐ Ein wohlorganisierter Arbeitsablauf ist auch für Ihre eigenen Freiräume wichtig. In der Freizeit tanken Sie Kraft und entwickeln neue Ideen.

Haben Sie sich eine Existenzgründung einfacher vorgestellt? Bleiben Sie dennoch dran! Mit wachsender Erfahrung wird vieles leichter.



ZUVERSICHTLICH IN DIE ZUKUNFT

Ihr Unternehmen ist gegründet – und jetzt beginnt eine spannende Zeit. Immer wieder gibt es neue Herausforderungen, die Sie mit Mut und Zuversicht bewältigen.



Foto: Axel Jussent

Von Anfang an sollten Sie Ihre Kosten, Forderungen und Einnahmen im Auge behalten. So erleben Sie keine Überraschungen.

Es laufen Ihnen nicht sofort die Kundinnen und Kunden die Türe ein? Ihr erster Mitarbeiter oder Ihre Mitarbeiterin ist nicht so zuverlässig, wie Sie sich das vorstellen? Lassen Sie sich nicht so schnell entmutigen – der Erfolg stellt sich selten über Nacht ein, sondern es dauert eine Weile, bis Ihre Arbeit Früchte trägt.

Sie sind damit nicht allein: Das erste Jahr eines Unternehmens ist oft das schwierigste. Mancher Start verläuft holprig, Geschäftsroutinen sitzen noch nicht, vieles muss sich erst einspielen. Um das erste Jahr mit Ihrem Unternehmen erfolgreich zu überstehen und optimistisch in die Zukunft schauen zu können, empfiehlt sich ein gutes Krisen- und Fehlermanagement.

Geben Sie nicht gleich auf, wenn die ersten Schwierigkeiten auftauchen. Gerade in den ersten Gründungsjahren können Sie mit Unterstützung rechnen. Egal ob Sie in finanzielle Schwierigkeiten geraten oder professionelle Beratung brauchen: Welche Möglichkeiten es gibt, lesen Sie auf Seite 54.

Krisen meistern

Bei einer Krise kommen meist mehrere Faktoren zusammen, äußere genauso wie innere. Probleme von außen sind insbesondere Veränderungen am Markt und im Kaufverhalten Ihrer Kundinnen und Kunden. Häufig sind die Ursachen für eine Krise aber im Unternehmen selbst zu finden. Manche Unternehmerinnen und Unternehmer verzetteln sich mit dem Marketing oder die Kosten sind höher als kalkuliert.

Stellen Sie sich immer wieder für Ihr Unternehmen relevante Fragen: Gewinnen Sie genügend neue Kundinnen und Kunden hinzu? Können Sie Ihr Angebot erweitern? Haben Sie Ihre Kosten im Griff? Können Sie Ihren Umsatz steigern? Je früher Sie diese Fragen beantworten und entsprechend handeln, desto sicherer vermeiden Sie eine Krise, beispielsweise Lieferschwierigkeiten oder Liquiditätsengpässe.

Gelassen bleiben

Zum Erfolg eines Unternehmens gehört immer auch ein bisschen Glück: Manchmal zahlt sich ein guter Kontakt überraschend aus oder es entsteht ein unerwarteter Bedarf für Ihr Produkt. Umgekehrt kann natürlich auch ein Misserfolg auf einem Zufall oder widrigen Umständen beruhen. Bleiben Sie gelassen, reagieren Sie besonnen auf positive sowie negative Erlebnisse und analysieren Sie sachlich.

Mit Professionalität und Freundlichkeit

Empfehlungsmarketing – die berühmte Mundpropaganda – funktioniert oft besser als reguläre Werbung. Kundinnen und Kunden, die von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung überzeugt sind, werden nicht nur bei Ihnen bleiben,

sondern Sie auch weiterempfehlen. Achten Sie darauf, dass der Kontakt zu Ihrer Kundschaft immer professionell und freundlich bleibt.

Bewahren Sie Ihre professionelle Distanz und Freundlichkeit auch in schwierigen Situationen. Nehmen Sie keine Aufträge von Kundinnen und Kunden an, mit denen Sie negative Erfahrungen gemacht haben. Dadurch verringern Sie auch bestimmte unternehmerische Risiken – etwa, dass Sie auf Kosten sitzenbleiben oder ungerechtfertigte negative Bewertungen erhalten. Das wäre das Gegenteil von Empfehlungsmarketing.

Alles im Blick durch Controlling

Mit einem guten Controlling überblicken und steuern Sie die Prozesse in Ihrem Unternehmen. Am Anfang des Controllings stehen immer die Dokumentation und Analyse aller Unternehmensbereiche. Auf der Grundlage dieser Erkenntnisse können Sie dann Unternehmensbereiche umbauen, Abläufe verändern oder Aufgaben neu zuschneiden. Dabei sind Bedacht und Feingefühl ratsam, denn radikale Änderungen könnten sowohl Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch Ihre Kundinnen und Kunden überfordern.

Auf sich selbst achten

Achten Sie auf eine gesunde Work-Life-Balance. Natürlich werden Sie – gerade in der Anfangsphase – mehr als 40 Stunden Arbeit pro Woche in Ihr Unternehmen stecken; das ist ganz normal und gehört zum Unternehmersein dazu. Doch bedenken Sie, dass Sie Kraft und einen wachen Geist brauchen, um vernünftige Entscheidungen treffen und neue Ideen zu entwickeln – das geht nicht, wenn Sie an sieben Tagen die Woche rund um die Uhr arbeiten. Schaffen Sie also Freiräume in denen Sie auftanken können. Ein gutes Zeitmanagement hilft Ihnen dabei. <



Ein gut geführter Terminplan hilft, den Überblick zu behalten und Stress zu vermeiden.



SIE HABEN ES GESCHAFFT!

Nadine Leiste (33)
gründete einen eigenen Kosmetiksalon.



Jens Nowak (52)
machte sich als Franchise-nehmer selbstständig.



Anna Thomas (38)
entwirft Babywäsche aus Bio-Baumwolle.



„Zehn Jahre lang habe ich als Kosmetikerin ein Wellness-Spa in einer physiotherapeutischen Praxis für Massagen geleitet. Dann ist die Praxis umgezogen, der Wellness-Bereich wurde geschlossen und ich hätte meine Tätigkeit auf Massagen reduzieren müssen – wofür ich eine besondere Zertifizierung habe. Meine Familie, meine Freundinnen und Freunde, aber auch bisherige Kundinnen und Kunden des Spa haben mich bei meiner Idee unterstützt, stattdessen einen eigenen Salon zu gründen.“

Nach Vorlage meines Businessplans bei der Agentur für Arbeit erhielt ich einen Gründungszuschuss. Ich besuchte ein dreitägiges Gründerseminar und startete mit etwa 70 Stammkundinnen und -kunden in die Selbstständigkeit. Die Voraussetzungen waren also gut, und ich war solide vorbereitet. Trotzdem hatte ich gerade in der Anfangszeit hin und wieder Angst, am Markt nicht bestehen oder meine Kosten nicht decken zu können. Das Vertrauen, das mir meine Kundschaft entgegenbringt, und die neuen Kundinnen und Kunden, die ich durch Mundpropaganda gewonnen habe, bestätigen mich heute aber darin, die richtige Entscheidung getroffen zu haben. <

„Ich habe schon als Koch, Restaurantleiter und stellvertretender Direktor gearbeitet. Wechselnde Arbeitsplätze und Arbeitszeiten, viele Überstunden und Feiertagsarbeit – da blieb in meinem Privatleben sehr viel auf der Strecke. Das war ein Grund, meinen weiteren beruflichen Werdegang zu überdenken. Ich habe mir eine Pause verordnet, in der ich mit dem Franchise-Unternehmen VOM FASS ins Gespräch kam. Wir einigten uns, dass ich eine Filiale eröffne.“

Es war kein leichter Start. Die erste Hürde bestand darin, ein Ladengeschäft zu finden, das von der VOM FASS AG genehmigt wurde – das dauerte fast ein Jahr. Doch auch am perfekten Standort kommen die Kundinnen und Kunden nicht von allein. In manchen Regionen mit geringerer Kaufkraft ist die Anlaufzeit einfach länger. Also habe ich mir Kooperationspartner gesucht und Veranstaltungen durchgeführt, beispielsweise im Fitnessstudio und Autohaus. Der Aufwand hat sich gelohnt: Inzwischen biete ich in meinem Laden auch Whisky-Tastings, Weinproben oder Essig- und Öl-Workshops an, die oft schon Monate im Voraus ausgebucht sind. <

„Bevor ich ‚mylittlelove‘ gegründet habe, war ich als Senior PR-Managerin für Fashion in einer Münchner Agentur tätig. Als ich schwanger war und nach Babybettwäsche suchte, fragte ich mich immer wieder: ‚Warum sehen Bioprodukte immer so langweilig aus?‘ So entstand der Gedanke, dass ich selbst welche entwerfen könnte. Die erste Zeit war schwierig. Ich hatte kein eigenes Einkommen, investierte nur in die Firma, musste neben dem Steuerberater die IHK bezahlen – dann musste ich mich ja auch noch um das Baby kümmern. Von meiner Beraterin bei der Agentur für Arbeit bekam ich einige gute Hinweise, viele Antworten fand ich selbst im Internet oder habe mit Freundinnen, Freunden und Familie gesprochen. Heute würde ich da noch einiges anders machen.“

Der Spagat zwischen Mutter-Sein und Selbstständigkeit bringt mich auch heute noch manchmal an meine Grenzen, dennoch war meine Entscheidung die richtige. Wenn du machst, was du liebst, fühlt es sich nicht wie Arbeit an. Jeden Tag kommst du deinem Traum ein Stück näher. Feedback von Kundinnen und Kunden und das stetige Wachstum meines kleinen Unternehmens geben mir Kraft und bestärken mich darin, immer weiterzumachen. <

Holger Riedisser (34)
gründete ein Bergsport-
Modelabel.



Foto: Philipp Gueland

Thea Weiland (33)
ist Mitbegründerin
eines Start-ups.



Foto: Simon Burkhard

Fadi Zaim (31)
hat sich auf syrisches
Essen spezialisiert.



Foto: privat

„ Von einem Hüttenwirt lernte ich, wie man Mützen häkelt. Die Mützen habe ich dann über eine Internetplattform verkauft und so erste Erfahrungen im Textilvertrieb gesammelt. Daraus hat sich ein gutes finanzielles Standbein entwickelt – neben dem Studium, das mich gut auf Buchhaltung und Betriebswirtschaft vorbereitet hat. Im Anschluss lernte ich in einer Schneiderei in Norwegen, wie man Schnitte erstellt und Kleidung näht. Zurück in Deutschland nahm ich ein weiteres Studium im Bereich Textil auf und startete dann mit dem Bergsport-Modelabel ‚Adele Bergzauber‘ in die Selbstständigkeit. Anfangs habe ich noch die Nächte ‚durchgenäht‘; inzwischen konzentriere ich mich auf die Produktentwicklung und den Vertrieb. Eine Finanzierung habe ich sehr lange aufgeschoben und bin stolz auf das Wachstum aus eigenen Einkünften. Außerdem habe ich es geschafft, ein Produkt zu kreieren, das ein Stück weit einzigartig in seinem Bereich ist und Kundinnen und Kunden intuitiv anspricht. Existenzgründerinnen und -gründern rate ich, nicht überstürzt wachsen zu wollen und sich die Zeit zu geben, aus kleinen Fehlern zu lernen – die werden immer passieren. <

„ Meine Begeisterung für Suchmaschinenoptimierung und Digitalisierung ist erwacht, als ich meinen Bruder in seiner Webagentur unterstützte. Im Kontakt mit Kundinnen und Kunden habe ich einerseits das Potenzial von Cloud-Lösungen gesehen, andererseits aber auch den Beratungsbedarf kleiner und mittlerer Unternehmen beim Thema Digitalisierung. Gemeinsam mit sechs anderen online-marketing- und designaffinen Partnern, darunter Bruder und Ehemann, gründete ich die 7leads GmbH, die kleine und mittelständische Unternehmen bei ihrem Webauftritt und bei Cloud-Lösungen berät.

Genau in der Gründungsphase brachte ich Zwillinge zur Welt – eine echte Herausforderung. Um den Beruf und die Familie unter einen Hut zu bekommen, habe ich die Projektmanagement-Methode „Scrum for families“ entwickelt, bei der Aufgaben im Haushalt genau definiert und entsprechend verteilt werden. Das kann auch anderen Vielbeschäftigten mit Familie eine Inspiration sein. Wenn mich manchmal Sorgen blockieren, stelle ich mir das Schlimmste vor, das eintreten könnte, setze mich damit auseinander und mache mich in Ruhe daran, es nach besten Kräften abzuwenden. <

„ In Damaskus habe ich meinen Abschluss in Business Management gemacht. Hier in Deutschland habe ich so schnell wie möglich Deutsch gelernt und rate anderen Einwanderern und Einwanderinnen, das ebenfalls zu tun – auch den geflüchteten Menschen, die wir bei ‚Jasmin Catering‘ ganz bewusst beschäftigen, weil sie anfangs nur schwer einen Job finden. Meine Mutter, meine Schwester und ich hatten schon in Damaskus bei größeren Wohltätigkeitsveranstaltungen gekocht – die Idee, uns mit einem Cateringservice speziell für syrisches Essen selbstständig zu machen, kam uns in Berlin bei einem Picknick. Einige Hürden mussten wir anfangs nehmen: Als Neuankömmlinge mit befristeter Aufenthaltserlaubnis konnten wir keinen Kredit beantragen. Auch das Buchhaltungs- und das Steuersystem waren zu Beginn große Herausforderungen. Wenn du aber an deine Fähigkeiten glaubst und hart arbeitest, wirst du ohne Zweifel Erfolg haben.

Das Durchhalten hat sich gelohnt: Wir haben schon für namhafte Unternehmen und Ministerien gekocht. Ich hätte es mir nie träumen lassen, Angela Merkel einmal die Hand zu schütteln. Das alles bestätigt mich in meinem Motto: Du musst nicht die ganze Treppe sehen, mach nur den ersten Schritt. <

MIT UNTERSTÜTZUNG DURCH DIE ERSTEN JAHRE

Finanzielle und fachliche Unterstützung gibt es nicht nur für die Gründungsphase, sondern auch in den ersten Jahren nach der Gründung. Diese Hilfen können für das Unternehmen entscheidend sein, die Startphase gut zu überstehen.



Wenn es zu finanziellen Engpässen kommt, können Sie auch nach der Gründung mit Unterstützung rechnen.

Die erste Phase nach der Gründung ist nicht einfach, geht es doch darum, neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen, zu halten und sich am Markt zu behaupten. In einer solchen Situation kann Hilfe von Expertinnen und Experten sehr wertvoll sein. Doch auch die kostet Geld. Falls Sie nach der Gründung Unterstützung benötigen, sollten Sie einen Blick auf das Programm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ werfen, das seit Anfang 2016 frühere Programme wie das „Gründercoaching Deutschland“ und die „Förderung unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“ ersetzt. Je nach Situation fördert es

kleine und mittlere Unternehmen zu unterschiedlichen Bedingungen. So gibt es Förderungsmöglichkeiten für Unternehmen, deren Gründung noch nicht länger als zwei Jahre zurückliegt, oder für solche, die schon mindestens das dritte Jahr existieren, und schließlich für Unternehmen, die mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten kämpfen – unabhängig vom Alter des Unternehmens.

Das Programm fördert die Beratung junger und etablierter Unternehmen durch einen Beratungszuschuss. Sie können sich durch qualifizierte Beraterinnen und Berater

zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung beraten lassen, die sich nach der Existenzgründung stellen. Auch wenn sich Ihr Unternehmen bereits in Schwierigkeiten befindet, können Sie einen Beratungszuschuss erhalten, um nach Möglichkeit die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit wiederherzustellen.

Das Förderprogramm richtet sich nur an Unternehmen, die bereits gegründet wurden. Beratungen vor einer Gründung bezuschusst das Programm nicht.

Höchste Fördersätze für „Unternehmen in Schwierigkeiten“

Was passiert, wenn Ihr Unternehmen in den ersten Jahren in eine Schieflage gerät? Dann können Sie sich Beratung holen, die gefördert wird. Die Höhe des Zuschusses orientiert sich an einer Bemessungsgrundlage – den „maximal förderfähigen Beratungskosten“ – sowie am Standort des Unternehmens. Für „junge Unternehmen“, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind, liegt diese Bemessungsgrundlage bei 4.000 Euro, bei „Bestandsunternehmen“, die schon länger existieren, sowie bei „Unternehmen in Schwierigkeiten“ bei jeweils 3.000 Euro. Für die letzte Gruppe liegt der Fördersatz bundesweit bei 90 Prozent, womit der maximale Zuschuss 2.700 Euro beträgt. Bei den beiden anderen förderberechtigten Gruppen hängt der Fördersatz vom Standort ab.

Beraten dürfen nach Informationen des Bundeswirtschaftsministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) „selbstständige Beraterinnen und Berater beziehungsweise Beratungsunternehmen, die ihren überwiegenden Umsatz – über 50 Prozent – aus ihrer Beratungstätigkeit erzielen. Sie müssen darüber hinaus über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen und einen Qualitätsnachweis erbringen, der die Planung, Durchführung, Überprüfung und Umsetzung der Arbeits- und Organisationsabläufe aufzeigt.“ Einen Antrag können Unternehmen über die Antragsplattform des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) stellen.

Mit Krediten „nachlegen“

Eventuell benötigen Sie nach Ihrem Start aber auch noch zusätzliche Finanzmittel. Falls es sich bei Ihrer Existenzgründung um ein eher kleines Vorhaben handelt, sollten Sie sich das Förderprogramm „ERP-Gründerkredit – Startgeld“ genauer ansehen, mit dem ein Fremdfinanzierungsbedarf von bis zu 100.000 Euro gefördert wird. Das Programm kann bis zu 100 Prozent für Investitionen und Betriebsmittel decken, wobei der Anteil für die Betriebsmittel 30.000 Euro nicht übersteigen darf. Mögliche Investitionen wären etwa der Kauf von Grundstücken und Gebäuden (einschließlich der Baukosten), die Anschaffung von Fahrzeugen, Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung. Wichtige Voraussetzung: Ihr Unternehmen darf nicht länger als fünf Jahre am Markt sein.

Für Banken stellt die Gründungsfinanzierung immer ein Risiko dar, das sie nicht so leicht eingehen möchten. Das ERP-Sondervermögen des Programms „ERP-Gründerkredit – Startgeld“ nimmt den Banken 80 Prozent ihrer

Kreditrisiken ab, wodurch deren Bereitschaft erheblich steigt, Gründerinnen und Gründern einen Kredit zu gewähren. Ein weiterer Vorteil des Programmes ist ein günstiger Zinssatz, der sich über die gesamte Laufzeit – maximal zehn Jahre – nicht ändert, sodass Sie als Gründerin oder Gründer Planungssicherheit haben.

Langfristige Nachrangdarlehen

Für einen deutlich größeren Finanzbedarf ist das Förderprogramm „ERP-Kapital für Gründung“ geschaffen worden. Über dieses Programm können Sie als Start-up-Unternehmerin oder -Unternehmer bis drei Jahre nach Geschäftsaufnahme Mittel in Form langfristiger Nachrangdarlehen beantragen. „Durch den eigenkapitalähnlichen Charakter des Nachrangdarlehens“, hebt das BMWi den besonderen Charakter des Programms hervor, „wird die Eigenkapitalbasis des jungen Unternehmens gestärkt und eine weitere Fremdkapitalaufnahme erleichtert.“

Der Höchstbetrag der Förderung beträgt 500.000 Euro pro Antragsteller. Allerdings müssen Sie als Unternehmerin oder Unternehmer 15 Prozent der gesamten förderfähigen Kosten für Ihr Vorhaben aus eigenen Mitteln erbringen, wenn sich Ihr Standort in den alten Bundesländern befindet, in den neuen Bundesländern sind es mindestens zehn Prozent.

Für das Nachrangdarlehen selbst müssen Sie keine besonderen Sicherheiten stellen. Außerdem wird der Zinssatz in den ersten zehn Jahren aus Mitteln des ERP-Sondervermögens verbilligt. Die Laufzeit des Nachrangdarlehens beträgt 15 Jahre, die ersten sieben Jahre sind zudem tilgungsfrei – gute Bedingungen, um die schwierige Gründungsphase zu überstehen. <

links

Fördermöglichkeiten nach der Gründung

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Informationen zum Förderprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ und zur Antragstellung finden Sie hier:
www.bafa.de > *Wirtschafts- und Mittelstandsförderung* > *Beratung und Finanzierung* > *Unternehmensberatung*

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Auch für die ersten Jahre nach der Gründung können Sie Unterstützung durch Förderprogramme erhalten - siehe S. 39

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Die folgenden Begriffe wurden nicht alle in diesem Themenheft explizit erläutert. Sie gehören aber zum unentbehrlichen Know-how des unternehmerischen Alltags.

Anlagevermögen

Es ist eventuell erforderlich, dass Sie einige größere Anschaffungen vornehmen, etwa einen Kleintransporter. Solche Dinge zählen – neben Gebäuden und Grundstücken – zum Anlagevermögen. Es handelt sich hierbei um Vermögenswerte, die dauerhaft in Ihrem Unternehmen verbleiben und deshalb buchhalterisch anders behandelt werden als → Umlaufvermögen.

Break-Even-Point

Der Begriff Break-Even-Point steht für die Gewinnschwelle eines Unternehmens. Er gibt die Umsatzmenge an, bei der die Erlöse die variablen und fixen Kosten decken. Das heißt: Erlös und Kosten einer Investition sind gleich null. Am Break-Even-Point arbeitet eine Firma weder mit Gewinn noch Verlust.

Cashflow

Der Cashflow steht für Umsatz- oder Finanzmittelüberschuss und ist ein Indikator für die Zahlungskraft eines Betriebes. Es handelt sich um den Teil des Umsatzes, der an Liquidität im Unternehmen bleibt und zur Verfügung steht, beispielsweise für Investitionen, zur Schuldentilgung oder Gewinnausschüttung. Je größer der prozentuale Anteil des Cashflows vom Umsatz ist, desto weniger ist ein Unternehmen auf Mittel von außen angewiesen.

Controlling

Controlling ist das englische Wort für Steuerung. Um Ihr Unternehmen steuern zu können, benötigen Sie eine genaue Übersicht über die anfallenden Kosten, Umsätze und die weiteren Kennzahlen. Zudem müssen Sie wissen, wie diese Zahlen den jeweiligen Produktgruppen oder verschiedenen von Ihnen erbrachten Leistungen zuzuordnen sind. Durch die diversen Controlling-Instrumente und den damit verbundenen Informationen (beispielsweise aus dem Rechnungswesen und dem Marketing) erhalten Sie unter anderem Aufschluss darüber, welcher Teil Ihres Angebotes am rentabelsten ist, und können Ihr Unternehmen so ausrichten, dass es sich am Markt behauptet.



Fachbegriffe rund um die Gründung finden Sie im Gründer- und Unternehmerlexikon auf dem Existenzgründerportal des BMWi unter www.existenzgruender.de.

Crowdfunding

Bei diesem relativ jungen und gesetzlich noch nicht geregelten Finanzierungsmodell der stillen Teilhabe können Gründerinnen und Gründer oder Start-ups ihre Idee auf einer spezialisierten Internet-Plattform vorstellen und die Crowd, also den „Schwarm“, in einer Online-Kampagne von Vorteil und Nutzen ihres Projekts überzeugen. Viele einzelne Internet-User investieren schließlich Kleinstbeträge für ein häufig soziales, kulturelles oder ökologisches, aber durchaus auch kommerzielles Projekt. Im Vorfeld wird eine Mindestsumme definiert. Die Gelder sind zweckgebunden, die Kommunikation läuft ausschließlich online. Bei dieser „Schwarmfinanzierung“ besteht von Beginn an ein enger Kontakt zur Zielgruppe, die schließlich als Kapitalgeber und mögliche erste Kundinnen und Kunden überzeugt werden will. Die Gegenleistung seitens der Projektinitiatorin oder des Projektinitiators ist meist ideeller Natur (Beispiel: persönliche Danksagung, Belegexemplar, Blick hinter Kulissen).

Effektivzins

Wenn Sie nicht in der glücklichen Lage sind, die komplette Gründung mithilfe eigener Mittel zu stemmen, werden Sie auf Finanziere angewiesen sein. Um die notwendige Kapitalaufnahme über Banken möglichst kostengünstig zu gestalten, sollten Sie mit verschiedenen Instituten Kontakt aufnehmen. Der Vergleich der unterschiedlichen Angebote ist nicht immer einfach, da oft Nominalzins, Gebühren und weitere Spesen stark variieren. Verlangen Sie von Ihren

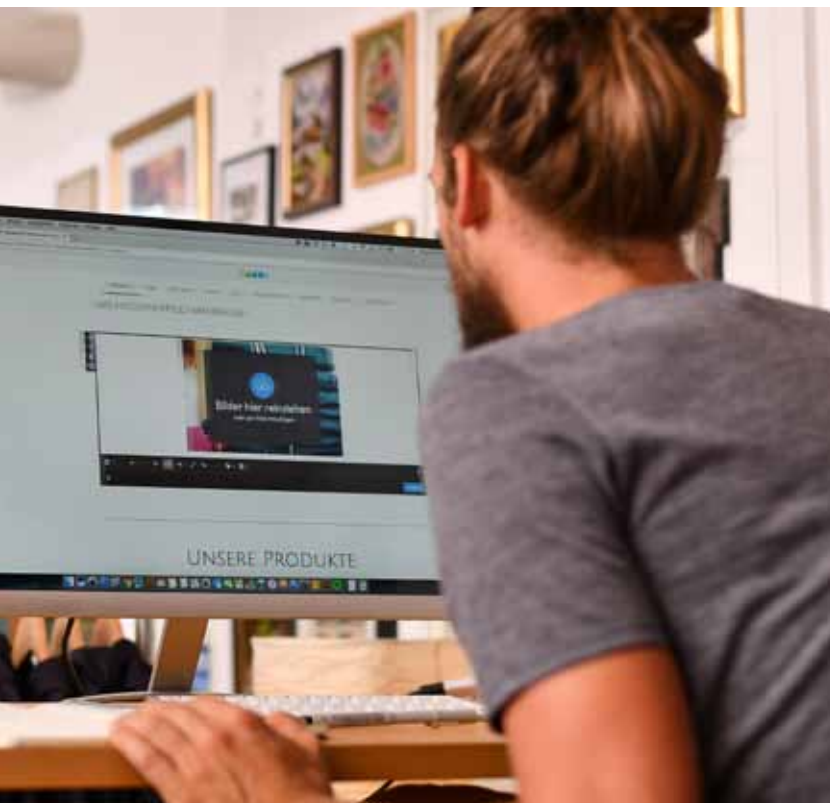


Foto: Philipp Gueland

Verhandlungspartnerinnen und -partnern in jedem Fall die Angabe des Effektivzinses: Da die genannten Zusatzkosten ergänzend zum Nominalzins in die Berechnung einbezogen werden, eignet sich der Effektivzins besser, um die verschiedenen Kreditangebote zu vergleichen.

Investitionskosten

Fast jeder denkt bei Investitionen an die Anschaffung von Maschinen und Anlagen sowie an Grundstücke und Gebäude. Diese Investitionskosten sind in der Regel die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. In den Programmen für Existenzgründerinnen und -gründer sind auch die Kosten für Waren- beziehungsweise Materiallager, für Markterschließung, Produktentwicklung, Schulungen oder zeitlich befristete Managementunterstützung als förderfähig einbezogen.

Leasing

Hat die Hausbank unter Umständen eine Kreditvergabe abgelehnt, ermöglicht Leasing dennoch den Zugriff auf notwendiges Sachkapital. Es handelt sich dabei also um eine besondere Form der langfristigen Kreditvergabe, das geleaste Objekt bleibt Eigentum der Leasinggeberin oder des Leasinggebers – ob Fahrzeuge, Büroausstattung oder Produktionsmaschinen. Je nach Leasingvertrag können die Investitionsgüter nach Ablauf der Grundvertragsdauer auch als Eigentum erworben werden.

Nachrangdarlehen

Ein Nachrangdarlehen ist ein Darlehen, das im Falle einer Insolvenz erst nach den anderen Verbindlichkeiten bedient wird. Das bedeutet, die Rückzahlung erfolgt erst, wenn alle anderen Gläubigerinnen und Gläubiger, beispielsweise

Lieferantinnen und Lieferanten, ausbezahlt wurden. Das höhere Risiko der nachrangigen Darlehen wird in der Regel durch einen gegenüber „normalen“ Krediten höheren Zins ausgeglichen.

Rentabilität

Die Rentabilität ist eine der wichtigsten Kennzahlen zur Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolges eines Unternehmens. Dabei wird der Gewinn in Relation zum eingesetzten Kapital gesetzt. Anders gesagt: Die Rentabilität ermöglicht die Messung des Unternehmenserfolgs in Form einer Prozentzahl. Diese Kennziffer bildet nicht selten die Grundlage bei der Entscheidung über eine Kreditvergabe seitens der Bank.

Umlaufvermögen

Haben Sie zum Beispiel eine kleine Schreinerei für Spezialmöbel eröffnet, werden Sie neben der Werkstatt und dem Lieferwagen auch jede Menge Holz, Nägel sowie weitere Materialien benötigen. Da diese zweite Gruppe von Anschaffungen den Betrieb – wenn auch in umgearbeiteter Form – bald wieder verlässt, handelt es sich um sogenanntes Umlaufvermögen. Dazu zählen alle zur Produktion notwendigen Rohstoffe, Halbfertig- oder Fertigprodukte, aber auch Bargeld und Tageseinnahmen.

Umsatzsteuer

Wenn Sie nicht als Kleinunternehmerin oder -unternehmer gelten, sind Sie verpflichtet, auf Ihre Rechnungen eine Umsatz- oder Mehrwertsteuer aufzuschlagen. Ausgenommen sind bestimmte Berufsgruppen wie Physiotherapeutinnen und -therapeuten oder Versicherungsmaklerinnen und -makler. Die Steuer beträgt üblicherweise 19 Prozent, für einige Produkte und Dienstleistungen gilt der ermäßigte Steuersatz von sieben Prozent. Die Umsatzsteuer muss an das Finanzamt abgeführt werden, wobei die Summe um den Vorsteuerabzug verringert werden kann. Dieser Abzug betrifft die Umsatzsteuer-Beträge, welche Sie als Unternehmerin oder Unternehmer beispielsweise an Lieferantinnen und Lieferanten bezahlt haben. <

info

Fachbegriffe verständlich erklärt

Sie stoßen bei Ihrer Existenzgründung auf Fachbegriffe? Einen ausführlichen Überblick über die oben genannten und viele weitere Begriffe rund um das Thema Existenzgründung finden Sie in der Broschüre „Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Das PDF können Sie kostenlos online unter www.bmwi.de > Mediathek > Publikationen > Suchbegriff „Starthilfe“ herunterladen.



HIER FINDEN SIE INFOS

Im Internet finden Gründerinnen und Gründer eine Fülle an Informationen zu allen Themen.



Foto: Philipp Guelland

Auf Ihrem Weg in die berufliche Selbstständigkeit werden Sie sich oft im Internet informieren. Hier finden Sie die wichtigsten Links für Ihre Recherchen:

Bundesagentur für Arbeit (BA)

Möchten sich Gründungswillige über unterschiedliche Formen der Selbstständigkeit und finanzielle Hilfen beraten lassen, sind sie hier richtig. Auskünfte erteilen die Agenturen vor Ort. Hinweise finden Sie unter www.arbeitsagentur.de > *Arbeitslos und Arbeit finden* > *Existenzgründung*.

Speziell für **berufliche Wiedereinsteigerinnen**, die sich selbstständig machen möchten, bietet die BA in Kooperation mit dem Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) ein umfangreiches Maßnahmenpaket an:

www.perspektive-wiedereinstieg.de

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Informationen zum Förderprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ und zur Antragstellung finden Sie hier: www.bafa.de > *Wirtschafts- und Mittelstandsförderung* > *Beratung und Finanzierung* > *Unternehmensberatung*

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Das Existenzgründungsportal des BMWi begleitet schrittweise in die Selbstständigkeit. Es bietet eine Gründungswerkstatt an und hält sehr viele Informationen bereit – auch zu Finanzierung, Marketing und Vertragsrecht.

www.existenzgruender.de

Bundesverband der Freien Berufe (BFB)

Gründungsleitfaden, Informationen zur Rechtsform und Versicherungspflicht, Steuertipps: Hier gibt es viele Hinweise für die freiberufliche Existenzgründung.

www.freie-berufe.de

Bundesverband der Wirtschaftsberater e.V. (BVW)

Mehr als 100 Berufsgruppen werden vom BVW unterstützt. Wenn Sie eine Beratung suchen, können Sie ein Antragsformular online ausfüllen. Anschließend stellt der Verband einen Kontakt zwischen beiden Parteien her.

www.bvw-ev.de

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU)

Auch Unternehmens- und Wirtschaftsberaterinnen und -berater begleiten Gründerinnen und Gründer. Mehr Informationen finden Sie auf der Internetseite des BDU.

www.bdu.de

Business Angels

Das Business-Angels-Netzwerk Deutschland e.V. bietet Finanzierungen speziell für Gründungen mit einer innovativen Geschäftsidee.

www.business-angels.de

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK)

Ansprechpartnerinnen und -partner für Gründerinnen und Gründer aller Branchen bis auf Handwerk, Freie Berufe und Landwirtschaft sind die Industrie- und Handelskammern (IHK). Interessierte werden unter www.ihk.de > Themenfelder > Existenzgründung und Unternehmensförderung fündig.

Fast jede größere deutsche Stadt hat ein sogenanntes Startercenter, in dem Gründungswillige beraten werden. Oft sind sie bei den Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern angesiedelt. Erkundigen Sie sich für Ihre Region unter www.dihk.de

Deutscher Steuerberaterverband e.V. (DStV)

Steuerberaterinnen und -berater können Sie hinsichtlich der steuerlichen Seite Ihres Gründungsvorhabens beraten. Auf dieser Seite sind mehr als 14.300 Beraterinnen und Berater gespeichert. Sie können bei der Suche beispielsweise nach Stadt, Branche und Tätigkeitsbereichen filtern.

www.steuerberater-suchservice.de

Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Die Ziele des Förderprogramms EXIST sind, das Gründungsklima zu verbessern, Unternehmergeist an Universitäten zu verbreiten sowie die Anzahl technologieorientierter und wissensbasierter Gründungen zu steigern.

www.exist.de

Finanzämter

Örtliche Finanzämter sind für alle Gründerinnen und Gründer eine wichtige Anlaufstelle. Suchen Sie Ihr Finanzamt auf der Seite des Bundeszentralamtes für Steuern.

www.bzst.de

Gewerbeämter

Gewerbliche Gründerinnen und Gründer, etwa in der Gastronomie, erhalten Grundinformationen bei den Gewerbeämtern, die bei den Kommunen angesiedelt sind. Unter www.firmendb.de > Adressdatenbank > Gewerbeämter können Sie nach Gewerbeämtern in Ihrem Bundesland suchen.

Gründerinnenportal

Gründungsinteressierte Frauen sowie Unternehmerinnen finden auf diesem Internetportal Hintergrundinformationen und Serviceangebote zur unternehmerischen Selbstständigkeit von Frauen.

www.existenzgruenderinnen.de

Gründerplattform

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat zusammen mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) eine Gründerplattform ins Leben gerufen, die Gründungswillige bei allen Schritten begleitet.

www.gruenderplattform.de

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Die KfW-Bankengruppe ist die weltweit größte nationale Förderbank und fördert Privatkundinnen und -kunden, Unternehmen sowie Kommunen und gemeinnützige Einrichtungen. Sie hält zahlreiche Förderprogramme für Existenzgründerinnen und -gründer bereit.

www.kfw.de

Mediafon GmbH

Freiberuflich Tätige im Bereich Film, Journalismus und Literatur können sich hier (teils kostenpflichtig) informieren.

www.mediafon.de

Nexxt-change

Die „nexxt-change Unternehmensnachfolgebörse“ bietet Planungs-, Förder- und Finanzierungshilfe. Außerdem können Sie hier nach Verkaufsangeboten suchen oder selbst ein Gesuch aufgeben. Ein bundesweiter Veranstaltungskalender ergänzt das Angebot.

www.nexxt-change.org

RKW Kompetenzzentrum

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung und bundesweit aktiv. Es verbreitet kostenlos praxisnahe Empfehlungen an mittelständische Unternehmen. Einer der Themenschwerpunkte ist Gründung.

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Verband der Landwirtschaftskammern e.V. (VLK)

Für Angelegenheiten rund um die landwirtschaftlich orientierte Existenzgründung wenden Sie sich an die Landwirtschaftskammern.

www.landwirtschaftskammern.de

Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)

Spezifische Informationen rund um Gründungen im Handwerk und in handwerksnahen Berufen erteilt der ZDH unter www.zdh.de > Themen > Gewerbeförderung > Betriebsberatung. Beim ZDH sind circa 850 Betriebsberaterinnen und -berater gelistet. www.zdh.de

WEITERE ANGEBOTE IM



Erkennen und nutzen Sie Ihre beruflichen Chancen. Zu folgenden individuellen Lebenslagen gibt es Hefte zum Mitnehmen und als PDF-Download:

zum Mitnehmen!



- 50plus – Ihre Erfahrung zählt
- Berufliche Reha
- Existenzgründung
- Familie und Beruf
- Jobchancen ohne Ausbildung
- Soldaten auf Zeit
- Weiter durch Bildung
- Zeitarbeit



www.arbeitsagentur.de > Über uns
> Unsere Veröffentlichungen
> Magazine und Broschüren
> durchstarten – Perspektiven für Ihr Berufsleben

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Berufsinformationszentrum (BiZ) helfen Ihnen bei der Suche nach geeigneten Informationen weiter.

**Online unter
www.berufsfeld-info.de
und im BiZ**



Unter **berufsfeld-info.de** finden Sie in der Reihe „Weiterbildungsberufe“ (durchstarten) Informationen zu möglichen Weiterbildungen, Anpassungsqualifizierungen sowie Trends in den Arbeitswelten. Die Informationen finden Sie auch in den gedruckten **durchstarten Infomappen** in Ihrem Berufsinformationszentrum.



**Bundesagentur
für Arbeit**